

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

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедры

_____ Ю. Л. Александров
подпись

«__» _____ 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 «Экономика» профиль «Экономика предприятий и
код, направление и профиль подготовки
организаций»

Оценка формирования и распределения доходов предприятий (торговли,
тема
общественного питания, сферы услуг) и обоснование направлений
оптимизации (на материалах ООО «КрайГосснаб»)

Научный руководитель _____ канд. эк. наук, доцент Батраева Э. А.
подпись, дата

Выпускник _____ ЭУ15-01Б-ЭП Гонина К.Д.
подпись, дата

Красноярск 2019

Федеральное государственное автономное

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

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедры

_____ Ю.Л.Александров
подпись

«__» _____ 2019 г.

ЗАДАНИЕ

НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме *бакалаврской*

Студенту Гониной Кристине Данииловне
фамилия, имя, отчество

Группа ЭУ15-01Б-ЭП Направление 38.03.01.10.09

номер код

Экономика предприятий и организаций в сфере услуг

наименование

Тема выпускной квалификационной работы Оценка формирования и распределения доходов предприятий (торговли, общественного питания, сферы услуг) и обоснование направлений оптимизации

Утверждена приказом по университету № 5615/с от 26.04.2019 г.

Руководитель ВКР Э.А.Батраева, доцент, канд. экон. наук, кафедра Экономики и планирования ТЭИ СФУ
инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР законодательные и нормативные акты РФ, труды отечественных и зарубежных экономистов, данные Госкомитета РФ по Красноярскому краю, бухгалтерская отчетность, материалы собственных исследований

Перечень разделов ВКР

Введение

Глава 1 Доходы как основной источник финансирования деятельности торгового предприятия

Глава 2 Анализ формирования доходов торгового предприятия ООО «КрайГосснаб»

Глава 3 Экономическое обоснование резервов роста доходов торгового предприятия ООО «КрайГосснаб»

Заключение

Список используемых источников

Приложения

Перечень графического материала

Рисунков 6

Таблиц 22

Приложений 4

Руководитель ВКР _____

Подпись, инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению _____

Подпись, инициалы и фамилия студента

« ____ » _____ 20__ г.

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме «Оценка формирования и распределения доходов предприятия (торговали, общественного питания, сферы услуг) и обоснование направлений оптимизации» содержит 71 страниц текстового документа, 4 приложений, 34 использованных источников.

Объект бакалаврской работы – ООО «КрайГосснаб»

Цель бакалаврской работы: экономическое обоснование направления оптимизации доходов на предприятии ООО «КрайГосснаб»

Задачи бакалаврской работы: дать понятие, раскрыть сущность и значение доходов торгового предприятия, рассмотреть их виды и состав; раскрыть источники формирования и порядок распределения доходов торгового предприятия в соответствии с действующим законодательством; дать краткую организационно-экономическую характеристику деятельности предприятия ООО «КрайГосснаб»; провести анализ основных показателей, оказывающих влияние на формирование доходов предприятия ООО «КрайГосснаб»; провести анализ динамики, состава и структуры доходов предприятия ООО «КрайГосснаб», оценить влияние факторов на их изменение; дать экономическое обоснование резервов роста доходов, разработать мероприятия по увеличению доходности торгового предприятия ООО «КрайГосснаб».

В результате проведенного исследования были получены основные результаты: проведен анализ формирования доходов, который показал увеличении суммы доходов организации, в структуре доходов необходимо отметить преобладание валовой прибыли организации в размере 97,85%, при доле прочих доходов организации в размере 2,15% в 2018 году; дана оценка эффективности использования доходов и факторов их определяющих, которая показала, что увеличение валовой прибыли на 7779 тыс. руб. произошло за счет положительного влияния изменения оборота оптовой торговли; проведен анализ распределения доходов торгового предприятия, который показал, что значительная часть доходов торгового предприятия идет на покрытие расходов от реализации товаров, т.е. издержек обращения (42,09%), основная часть идёт на формирование чистой прибыли (45,82%), незначительные удельные веса в распределении общей суммы доходов предприятия занимают уплата налогов (11,4%), прочие расходы (0,65%); предложены практические мероприятия по оптимизации доходов, такие как введение новой товарной группы и смены поставщика, которые позволили увеличить объем валовой прибыли на 2312,5 тыс. руб. и 1491,5 тыс. руб., соответственно.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Доходы как основной источник финансирования деятельности торгового предприятия	9
1.1 Сущность, виды, состав, значение доходов торгового предприятия и их распределение	9
1.2 Валовой доход: понятие, значение, формирование, факторы, влияющие на размер и уровень.....	13
1.3 Методика анализа доходов торгового предприятия и пути их роста	16
2 Анализ формирования доходов торгового предприятия ООО «КрайГосснаб» ..	22
2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика деятельности предприятия ООО «КрайГосснаб»	22
2.2 Анализ источников формирования доходов торгового предприятия и факторов, влияющих на них.....	33
2.3 Общий и факторный анализ доходов торгового предприятия	38
3 Экономическое обоснование резервов роста доходов торгового предприятия ООО «КрайГосснаб»	47
3.1 Оценка распределения доходов торгового предприятия и доходности его деятельности	47
3.2 Экономическое обоснование направлений оптимизации доходов торгового предприятия	51
Заключение.....	62
Список используемых источников	67
Приложения	71

ВВЕДЕНИЕ

Доходы являются одним из основных показателей в экономике, формирующих финансовые результаты деятельности предприятия торговли, и описывающий его успешное развитие и достижения в работе на рынке.

Доходы торгового предприятия - увеличение экономических выгод в результате поступления денежных средств и иного имущества. Анализ доходов предприятия торговли позволяет выявить резервы роста поступающих денежных средств, разработать на этой основе экономическое обоснование увеличения доходов, их эффективность распределения в отчетном и будущих периодах деятельности.

Основная цель любого предприятия торговли состоит в максимизации возможностей увеличения доходов. В период перехода к рыночной экономике это становится важной задачей. То есть важным фактором дальнейшего развития любого предприятия является поток поступающих денежных средств, превышающих платежи. От наличия или отсутствия доходов будет зависеть, в конечном счете, возможность финансирования предприятия, его конкурентоспособность и финансовое состояние. Поэтому важной задачей каждого хозяйственного субъекта является получение больших доходов, при наименьших затратах, путем экономии в расходовании средств и увеличении эффективности их использовании.

Таким образом, актуальной становится проблема создания таких условий собственной работы предприятия и разработка соответствующей этим условиям финансово-хозяйственной политики, которые способствовали бы достижению поставленной цели увеличения доходов и их оптимизации при наименьших затратах. Очевидно, что решение этой проблемы должно проходить во взаимосвязи с совершенствованием налоговой политики, развитием предпринимательства и рыночных отношений, поэтому выбранная тема дипломной работы является актуальной и своевременной.

Целью проводимого исследования является анализ и обоснование резервов роста доходов торгового предприятия на основе их формирования и

распределения. В соответствии с целью исследования в данной работе поставлены следующие задачи:

- Дать понятие, раскрыть сущность и значение доходов торгового предприятия, рассмотреть их виды и состав;
- Раскрыть источники формирования и порядок распределения доходов торгового предприятия в соответствии с действующим законодательством;
- Рассмотреть методику анализа доходов торгового предприятия;
- Дать краткую организационно-экономическую характеристику деятельности предприятия ООО «КрайГосснаб»
- Провести анализ основных показателей, оказывающих влияние на формирование доходов предприятия ООО «КрайГосснаб»
- Провести анализ динамики, состава и структуры доходов предприятия ООО «КрайГосснаб», оценить влияние факторов на их изменение;
- Осуществить экономическое обоснование резервов роста доходов, разработать мероприятия по увеличению доходности торгового предприятия ООО «КрайГосснаб»

Теоретической основой исследования являются работы законодательные и нормативные акты Российской Федерации и ее структур, Конституция Российской Федерации, Гражданский, Налоговый, Трудовой кодексы Российской Федерации, Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации ПБУ 9\99», а также труды отечественных ученых-экономистов, таких как, Э.А.Батраева, И.В.Петрученя, Н.Н.Терещенко, Ю.Ю.Суслова.

Методической основой написания дипломной работы является использование в процессе проводимых исследований совокупности различных приемов и методов анализа и синтеза: группировки и сравнения, наблюдения, сопоставления, графический, абсолютных и относительных величин, факторный анализ (метод абсолютных разниц и метод цепных подстановок) и т.д.

Предметом данного исследования являются доходы торгового предприятия. Объектом исследования настоящей дипломной работы является торговое предприятие ООО «КрайГосснаб».

Дипломная работа состоит из введения, 3 глав, списка используемых источников и приложений. Общий объем работы составляет 71 страниц. Работа иллюстрирована 22 таблицами и 6 рисунками и 4 приложениями. Библиографический список включает в себя 34 источников.

1 Доходы как основной источник финансирования деятельности торгового предприятия

1.1 Сущность, виды, состав, значение доходов торгового предприятия и их распределение

Социальное и экономическое движение России в современных условиях сопровождается большими изменениями в сторону увеличения эффективности производства и реализации продукции. В подобных условиях важнейшим фактором развития является поток поступающих денежных средств на предприятии, перекрывающих расходы. Одним из результатов хозяйственной деятельности предприятия является объем его доходов, формирующихся из многочисленных источников и различных видов деятельности предприятия[15].

Доходы являются финансовой опорой для покрытия всех текущих затрат торговой организации, исполнения обязательств предприятия перед государством (налоги) и формирования чистой прибыли, которая используется для формирования и развития материально-технической базы, улучшения социального состояния трудового коллектива предприятий торговли, материального стимулирования персонала, а также выплат дивидендов владельцам имущества[13].

Существует большое количество ресурсов, причастным к определению доходов предприятия торговли, каждый автор имеет свой подход к формулировке этой категории, поэтому термин «доходы» не имеет единого определения (прил. А).

Изучив все определения можно прийти к выводу, что доходы представляют собой сумму денежных средств, полученных от реализации товаров и использования активов в определенном периоде, а также поступлений от прочих видов деятельности, которые составляют основу формирования прибыли торгового предприятия.

Изучив понятия и сущность доходов торгового предприятия, можно выделить виды в зависимости от вида учета (рис.1).

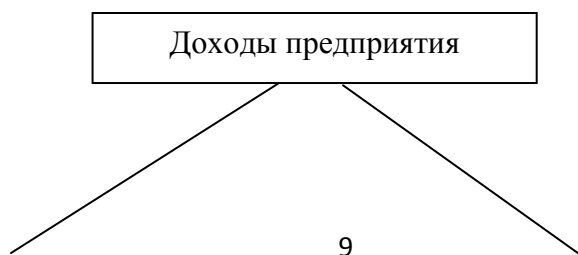




Рисунок 1 - Состав доходов предприятия торговли в соответствии с бухгалтерским и налоговым учетом

С точки зрения бухгалтерского учета и Налогового кодекса РФ понятие и состав категории «доходы» регламентируется по-разному (табл.1.1).

Таблица 1.1 – Понятие «доходы» в бухгалтерском и налоговом учете

Бухгалтерский учет	Налоговый учет
Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организаций-увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)	Согласно ст. 41 НК РФ доходы-«экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить» т.е. под доходами понимается поступление любых экономических выгод (кроме суммы косвенных налогов)

Согласно бухгалтерскому учету доходы подразделяют на 2 группы:

1. Доходы от обычных видов деятельности, представляющие собой выручку от продажи товаров, продукции, оказания услуг. В предприятиях торговли эта группа доходов представлена таким показателем, как валовая прибыль.

2. Прочие поступления доходов (прил. Б).

В целях налогового учета категория делится на доходы от реализации товаров, работ, услуг и имущественных прав и внереализационные доходы (прил. В).

Виды доходов торгового предприятия в соответствии с различными классификационными признаками представлены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 - Классификация доходов торгового предприятия

Признак классификации	Виды доходов
А	Б
1. В зависимости от вида учета	1.1 доходы в целях бухгалтерского учета 1.2 доходы в целях налогового учета
2. В зависимости от вида деятельности	2.1 доходы от основной деятельности 2.2 доходы от прочей деятельности
3. По отношению к временному периоду	3.1 доходы прошлого периода 3.2 текущие доходы 3.3 планируемые доходы 3.4.ожидаемые доходы
4. По направлению использования	4.1 на покрытие издержек обращения 4.2 на покрытие процентов к уплате 4.3 на покрытие прочих расходов 4.4 на уплату налогов 4.5 на формирование чистой прибыли
5. В зависимости от источника формирования	5.1 доходы от основного вида деятельности (торговые надбавки, оптовые надбавки и наценки) 5.2 доходы от участия в деятельности других организаций 5.3 доходы от получения процентов 5.4 доходы от сдачи имущества в аренду 5.5 доходы от реализации имущества 5.6 доходы от реализации основных фондов 5.7 доходы от прочих источников
6. В зависимости от сферы деятельности	6.1 доходы от производственной деятельности 6.2 доходы от торговой деятельности 6.3 доходы от оказания услуг

Окончание таблицы 1.2

7. По периодичности получения	7.1 единовременные (в зависимости от наличия источника)
	7.2 периодические (за месяц, квартал, полугодие, год)
8. По отношению к объему товарооборота	8.1 доходы, зависящие от объема товарооборота
	8.2. доходы, независящие от объема товарооборота
9. В зависимости от порядка исчисления налога на прибыль	9.1 доходы, учитываемые при исчислении налога на прибыль
	9.2 доходы, учитываемые при исчислении налога на прибыль
10. В зависимости от ставок налогообложения	10.1 доходы, облагаемые по ставке 20 %
	10.2 доходы, полученные в виде дивидендов, облагаемые по следующим ставкам: - 9 % доходы в виде дивидендов, полученные налоговыми резидентами РФ -15%—доходы в виде дивидендов, полученные российскими организациями от иностранных, и наоборот
	10.3 доходы по операциям с отдельными видами долговых обязательств, облагаемые по следующим ставкам: - 0 % – доходы в виде процентов по государственным и муниципальным облигациям, эмитированным до 20 января 1997 года - 9 % – доходы в виде процентов по муниципальным ценным бумагам, эмитированным на срок не менее трех лет до 1 января 2007 года и облигациям с ипотечным покрытием -15%—доходы в виде процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам, кроме выше указанных

Полученные доходы торговым предприятием используются в двух направлениях:

1. Покрытие расходов предприятия;
2. Формирование различных видов прибыли (рис. 2).



Рисунок 2 – Распределение доходов торгового предприятия

Подробно изучив категорию «доходы» торгового предприятия, применяемую в бухгалтерском и налоговом учете, сделаем упор на значении доходов в современных условиях деятельности предприятий. Доходы торгового предприятия являются его финансовой опорой, обеспечивающей решение трех главных задач:

1. Ощутимая часть доходов предприятия торговли является источником покрытия всех издержек обращения, связанных с хозяйственной деятельностью предприятия.

2. Часть доходов предприятия торговли является источником погашения различных видов налоговых платежей, обеспечивающих формирование средств государственного и местного бюджетов, внебюджетных фондов.

3. Часть доходов предприятия торговли является источником формирования некоторых видов прибыли.

Реализация представленных задач позволяет предприятию самоокупаться и само финансироваться в будущем, а также выполнять обязательства перед государством.

1.2 Валовой доход: понятие, значение, формирование, факторы, влияющие на размер и уровень

Валовой доход представляет собой денежные средства, необходимые для поддержания процесса воспроизводства и пополнения финансовых ресурсов, полученные предприятием за произведений и реализованный покупателям товар на рынке. Только при этих условиях возможна стабильная работа предприятия торговли.

Валовой доход — вид доходов торгового предприятия от основного вида деятельности, представляющий собой сумму реализованных торговых надбавок.

Торговое предприятие получает денежные средства (плату) за оказываемые услуги по доведению товара до потребителя. Этой платой становится оптовая надбавка к цене закупленных товаров, которая формируется

в соответствии с общим механизмом ценообразования. Сумма всех оптовых надбавок по реализации товаров является валовым доходом от реализации.

При формировании оптовой надбавки необходимо обратиться к определенным требованиям: приносить прибыль предприятию, показывать специфику реализации отдельных товарных групп, эффективно использовать все возможные ресурсы, учитывать географическое расположение предприятия, сократить количество посредников и т.д.

Самостоятельность, самокупаемость, самофинансирование требуют, чтобы размер валового дохода торгового предприятия превышал затраты, необходимые для выполнения им своих задач.

В зависимости от источников формирования выделяется 3 вида валовой прибыли:

1. Валовая прибыль от продажи товаров, источником её формирования выступают надбавки.

Валовой доход от реализации товаров характеризуется суммой и уровнем.

Существует 4 способа расчета суммы валовой прибыли:

- Разница между продажной и покупной стоимостью товаров:

$$ВП = Р_{рц} - Р_{цпр} \quad (1.1)$$

где $Р_{рц}$ – оборот в розничных ценах, тыс. руб., $Р_{цпр}$ – оборот в ценах приобретения, тыс. руб.

- Расчет валовой прибыли опираясь на объем оборота в розничных ценах и уровень оптовых надбавок по отдельным группам:

$$\text{—(1.2)}$$

где $Р_{рцi}$ – оборот в розничных ценах по i товарной группе, тыс. руб.; $У_{тнi}$ – уровень оптовой надбавки по i товарной группе, %

- Расчет валовой прибыли на основе оптового оборота в ценах приобретения и уровня оптовых надбавок:

$$\text{—(1.3)}$$

где $R_{цпрі}$ – оптовый оборот в ценах приобретения по i товарной группе, тыс. руб.

- Расчет размера валовой прибыли исходя из объема оптового оборота в отпускных ценах и уровня оптовых надбавок по отдельным товарным группам:

————(1.4)

Где $T_{омті}$ – оптовый оборот в отпускных ценах по i товарной группе, тыс. руб.

Уровень этого дохода в розничной торговле рассчитывается как отношение суммы валового дохода от реализации к объёму розничного товарооборота, выраженное в процентах; в оптовой торговле - к объёму складского и транзитного оптового оборота; в общественном питании - ко всему обороту. Уровень оптовой надбавки рассчитывается как отношение валовой прибыли к цене приобретения, выраженное в процентах.

2. Валовая прибыль от прочей торговой деятельности. Рассчитывается как разница между выручкой от оказания услуг и их себестоимостью.

3. Доходы от прочей неторговой деятельности.

Роль и значение валового дохода как экономического показателя заключается в следующем: валовой доход является источником формирования прибыли; за счёт валового дохода возмещаются издержки обращения; валовой доход служит источником пополнения собственных оборотных средств; за счёт валового дохода предприятия торговли уплачивают налоги и таким образом участвуют в формировании бюджета страны.

Экономическое назначение валового дохода - покрытие издержек обращения, уплата налогов, сборов и формирование прибыли.

К основным факторам, оказывающим влияние на сумму и уровень валового дохода, относятся:

1. ассортиментная структура и объём оптового оборота;
2. экономическая доказанность оптовой надбавки;

3. количество и качество дополнительных услуг;
4. выбор поставщика и условия поставки товаров.

При нарастании объема оптового оборота увеличивается и сумма реализованных оптовых надбавок, следовательно, возрастает и масса валового дохода. Влияние структуры оптового оборота связано с различным уровнем надбавки на розничные и оптовые товары: в розничной сети надбавка выше, чем в оптовой, так как процесс смены форм стоимости требует вспомогательных затрат.

Изменения в структуре оптового оборота оказывают влияние на уровень валового дохода. Связь ассортиментной структуры оптового оборота и суммы валового дохода обусловлена дифференциацией оптовой надбавки по отдельным товарным группам.

Правильный выбор поставщика определяет цену поставки товаров, их качество, форму оплаты, гарантированную частоту и комплектность поставок, что обеспечивает стабильность и прибыльность работы торгового предприятия. Рыночная модель экономики позволяет торговым предприятиям самостоятельно устанавливать оптовые надбавки по большинству товарных групп.

1.3 Методика анализа доходов торгового предприятия и пути их роста

Анализ доходов торгового предприятия можно представить, как последовательность из трех этапов: подготовительный, основной и заключительный (рис. 3).

Цель анализа - выявление резервов роста доходов на основе оценки их формирования и распределения, в соответствии с чем выявляются задачи:

- Изучение экономических предпосылок анализа
- Анализ динамики, состава и структуры совокупного валового дохода торгового предприятия, источников его формирования
- Анализ доходов от основной деятельности

- Выявление и оценка влияния факторов на изменение доходов
- Анализ прочих поступлений доходов
- Анализ использования доходов и доходности предприятия
- Определение резервов роста доходов и разработка мероприятия по повышению доходности



Рисунок 3 – Этапы анализа доходов торгового предприятия

Сроки анализа определяются в зависимости от целей его проведения и задач. Выбор исполнителей формируется, исходя из целей, степени глубины и детализации анализа и наличия на предприятии торговли соответствующих специалистов по его проведению. Определяется круг информации, необходимой для осуществления анализа. При этом рассматривается вторичная и в случае недостатка данных первичная информация.

Кввторичной информации относятся внутренние источники данных: бухгалтерская и статистическая отчетности, материалы аудиторских проверок и ревизий, а также внутренняя документация поторгово-хозяйственнойдеятельности предприятия. Квнешним источникам данных можно отнести статистические сборники, материалы периодической печати по торговой деятельности, отраслевые реестры и другие.

Завершающим направлением подготовительного этапа анализа доходов торгового предприятия является изучение экономических предпосылок, в которые входит:

- Изучение законодательных, нормативных документов по вопросам учета, формирования и налогообложения доходов и прибыли
- Оценка эффективности применяемой предприятием стратегии и тактики на потребительском рынке
- Изучение СТЭП-факторов, влияющих на формирование доходов на предприятии, выявление угроз их недополучения
- Изучение политики государства по вопросу регулирования процесса получения доходов предпринимателями, оценка степени их воздействия
- Анализ основных показателей деятельности предприятия за ряд лет, оказывающих влияние на формирование и распределение доходов

В рамках основного этапа первым направлением анализа является оценка динамики совокупного валового дохода предприятия торговли за несколько лет, как по сумме, так и по уровню.

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

валовом доходе и анализ их изменений в отчетном году по сравнению с прошлым[23].

Следующим направлением анализа является анализ динамики доходов от основной деятельности, а именно валовой прибыли торгового предприятия. Методика анализа валовой прибыли заключается в анализе динамики по сумме и уровню, по источникам формирования, по товарной структуре, а также факторный анализ валовой прибыли.

В ходе анализа определяется уровень валовой прибыли:

$$У_{вп} = (ВП \times 100) / Р \quad (1.5)$$

где $У_{вп}$ – уровень валовой прибыли, %; $ВП$ – сумма валовой прибыли, тыс. руб.; $Р$ – объем оптового оборота, тыс. руб.

Рассчитывается средний уровень оптовой надбавки в целом по предприятию торговли по формуле средней взвешенной:

$$У_{ТН} = (Д_1 \times У_{ТН1} + Д_2 \times У_{ТН2} + \dots + Д_n \times У_{ТНn}) / 100 \quad (1.6)$$

где $У_{ТН}$ – средний уровень оптовой надбавки, %; $Д_{1.2...n}$ – удельный вес отдельных товарных групп товаров в общем объеме оборота оптовой торговли, %; $У_{ТН1,2...n}$ – уровень оптовых надбавок по отдельным товарным группам, %.

Важным направлением анализа доходов торгового предприятия является факторный анализ, который представляет собой выявление и оценку влияния различных факторов на изменение их размера. Факторный анализ предполагает расчет влияния факторов на размер валовой прибыли, а именно – изменение объема оптового оборота:

1. Изменение объема оптового оборота

$$\text{—————} \quad (1.7)$$

где $Р_1$ – объем оборота оптовой торговли в отчетном периоде, тыс. руб.; $Р_0$ – объем оборота оптовой торговли в прошлом периоде, тыс. руб.; $У_{вп_0}$ – уровень валовой прибыли в прошлом периоде, %.

1.1 Изменение цен

—————(1.8)

где $P_{с.ц.}$ – объем оборота оптовой торговли в сопоставимых ценах, тыс. руб.

1.2 Изменение физического объема оптового оборота

—————(1.9)

2. Изменение среднего уровня валовой прибыли

—————(1.10)

где $Увп_1$ – уровень валовой прибыли в отчетном периоде, %.

2.1 Изменение структуры оборота оптовой торговли

————— —————(1.11)

где ————— – сумма процентных чисел в отчетном году, %; ————— –
сумма процентных чисел в прошлом году, %.

2.2 Изменение уровня оптовых надбавок

(1.12)

После этого выясняется фактор, оказавший наибольшее влияние на изменение валовой прибыли предприятия торговли, и дается оценка сложившейся ситуации.

Анализ прочих поступлений доходов осуществляется отдельно по каждому элементу путем определения отклонения данных отчетного года от данных прошлых лет, темпов их изменения, а также на основе изучения их состава и структуры за ряд лет.

Последней задачей изучения доходов в торговле является анализ доходности торгового предприятия. Основные показатели доходности представлены в таблице 1.3.

Заключительным этапом анализа доходов предприятия торговли является выявление основных тенденций развития различных видов доходов; причин изменений доходов в динамике и на этой основе формирование резервов роста доходов и разработка мероприятий по повышению доходности торгового

предприятия. При этом разрабатывается план мероприятий, содержащий конкретные рекомендации по их росту и рационализации состава и структуры.

Таблица 1.3 – Показатели доходности торгового предприятия

Показатели доходности	Методика расчета	№ формулы
1. Уровень доходов в общей сумме оптового оборота, %	—————	(1.13)
2. Доходы, приходящиеся на 1 руб.расходов, ед.	—————	(1.14)
3. Доходы, приходящиеся на 1 руб. фонда заработной платы, ед.	—————	(1.15)
4. Доходность собственного капитала,руб/руб.	—————	(1.16)
5. Доходность основных фондов, руб./руб.	—————	(1.17)
6. Доходность оборотных средств, ед.	—————	(1.18)
7. Доходы, приходящиеся на одного среднесписочного работника, тыс.руб/чел.	—————	(1.19)
8. Уровень валовой прибыли в общей сумме выручки от продажи, %	—————	(1.20)
9. Валовая прибыль, приходящаяся на 1 руб. издержек обращения, ед.	—————	(1.21)
10. Валовая прибыль, приходящаяся на одного работника склада, тыс.руб.	—————	(1.22)
11. Валовая прибыль, приходящаяся на 1 руб. фонда заработной платы, ед.	—————	(1.23)
12. Валовая прибыль, приходящаяся на 1 руб. основных фондов, руб./руб.	—————	(1.24)
13. Валовая прибыль, приходящаяся на 1 руб. оборотных средств, ед.	—————	(1.25)

В следующей главе дипломной работы рассмотрим краткую организационно-экономическую характеристику, рассмотрим источники формирования доходов, и проведем их анализ на торговом предприятии ООО «КрайГосснаб».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Размер доходов предприятия выступает одним из результатов его хозяйственной деятельности.

Доходы служат финансовой базой для возмещения всех текущих затрат торговой организации, выполнения ее финансовых обязательств перед государством и формирования чистой прибыли, которая используется для развития материально-технической базы, улучшения социального развития трудового коллектива, выплат дивидендов владельцам имущества, дополнительного материального стимулирования персонала.

Предметом данного исследования является распределение доходов торгового предприятия, и оценка перспектив их роста. Объектом исследования настоящей курсовой работы является торговое предприятие ООО «КрайГосснаб».

ООО «КрайГосснаб» является юридическим лицом. Основной целью деятельности Общества является извлечение прибыли. Для реализации основной цели, общество вправе осуществлять торговую, торгово-посредническую и иную деятельность, не запрещенную действующим законодательством. Общество работает на основной системе налогообложения.

Основной деятельностью ООО «КрайГосснаб» является оптовая торговля непродовольственными товарами. Общество имеет офисное здание, расположенное на собственной территории, а также склады и хозяйственные постройки. Торговый ассортимент включает в себя следующие группы: оборудование торговое, выставочное, строительные материалы, товары хозяйственно-бытового назначения, мебель, мягкий инвентарь, прочие товары. Отпуск продукции осуществляется непосредственно со складов. Складская площадь составляет 400 кв. метров.

Представим основные результаты проведенного анализа.

Оборот оптовой торговли является центральным параметром в системе всех экономических показателей торгового предприятия и характеризует объем

реализованных товаров покупателям. В отчетном году ООО «КрайГосснаб» было продано всех товаров на общую сумму 414521 тыс. руб., что было выше предшествующего года на 38094 тыс. руб. при темпе роста 10,12%.

Производительность труда в анализируемом периоде выросла. В отчетном году оборот торговли в расчете на одного работника ООО «КрайГосснаб» составил 5454,22 тыс. руб. с ростом на 10,12%. Данная ситуация оценивается положительно. Однако, наблюдается опережающий рост заработной платы по сравнению с более низким темпом изменения производительности труда, что заслуживает отрицательной оценки.

Среднегодовая стоимость основных фондов в анализируемом периоде сократилась на 3,79%, как и показатель фондоемкости, который сократился на 0,0002 руб./руб. Сокращение основных фондов привело к снижению показателя фондовооруженности на 3,75%, а также к росту показателя фондоотдачи - на 29,52%.

Оборотные средства также, как и основные фонды являются важнейшей частью материальных ресурсов предприятия торговли. Они предназначены для снижения расходов, экономии материальных ресурсов и т.д. В ООО «КрайГосснаб» данный показатель имел отрицательную динамику. Так в отчетном году оборотные средства составили 75922,5 тыс. руб., что было меньше предшествующего года на 19,46%. Коэффициент эффективности возрос на 35,9%.

В отчетном году время обращения оборотных средств снизилось на 24 дня и составило 66 дней, это значит, что предприятие эффективно использует финансовые ресурсы. Одновременно с этим ускорилась оборачиваемость оборотных средств до 5,46 оборотов. Данная ситуация заслуживает положительной экономической оценки.

В отчетном году валовая прибыль составила 85529 тыс. руб., её уровень равен 20,63%, что меньше прошлого года на 0,02%.

Издержки обращения это один из факторов, уменьшающих объем прибыли предприятия. Поэтому их увеличение является отрицательным результатом. В отчетном году этот показатель составил 36787 тыс. руб., что на 3646 тыс. руб. больше по сравнению с предшествующим периодом. При этом отрицательной оценки заслуживает увеличение уровня издержек обращения организации на 0,07%.

Наряду с этим на торговом предприятии ООО «КрайГосснаб» произошло увеличение прибыли от продаж на 4133 тыс. руб. и в отчетном периоде она составила 48742 тыс. руб. Уровень прибыли от продаж в отчетном году составил 11,76%, что на 0,09% ниже, чем в прошлом году, такую динамику нельзя оценить положительно

В отчетном году размер прочих доходов в ООО «КрайГосснаб» составляет 1878 тыс. руб., что больше показателя прошлого года на 186 тыс. руб.

Прибыль до налогообложения торгового предприятия ООО «КрайГосснаб» в отчетном году имела положительную динамику и составила 50056 тыс. руб., что больше показателя прошлого года на 9,23%. Рентабельность предприятия составила 12,08%.

При этом сумма налога на прибыль за отчетный период увеличилась на 9,23% и составила 10011 тыс. руб. За 2017 год также произошло увеличение чистой прибыли отчетного периода на 9,23%, при сокращении рентабельности конченной деятельности на 0,09%.

Таким образом, проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности организации позволяет сделать вывод о расширении масштабов деятельности организации.

Прирост оптового оборота по сравнению с предшествующим годом наблюдался в течение всего анализируемого периода, за исключением 2015, где наблюдалось снижение оборота на 2,17% к прошлому году. Дальнейший рост связан с повышением эффективности работы коллектива (привлечение

рекламных средств, повышение производительности труда, расширение ассортимента).

Данные проведенного анализа свидетельствуют об увеличении суммы доходов организации. При этом данная динамика была обусловлена увеличением как валовой прибыли организации, так и прочих доходов организации на 10,01 и 10,99% соответственно. Рассматривая структуру доходов организации необходимо отметить преобладание валовой прибыли организации в размере 97,87% в прошлом году, при доле прочих доходов организации в размере 2,13%. В 2017 году произошло незначительное снижение удельного веса валовой прибыли на 0,02% и соответственно увеличение удельного веса прочих доходов на 0,02%.

Анализ динамики уровней валовой прибыли и торговой надбавки показал рост всех анализируемых показателей. В динамике увеличивается уровень торговой надбавки с 24,3% до 26%, что положительно влияет на увеличение валовой прибыли. Оборот оптовой торговли по сравнению с 2016 годом составил 414521 тыс. руб., в динамике отмечается рост более медленными темпами, чем показатель валовой прибыли (темп изменения оборота оптовой торговли к 2016 году составил 18,3% по сравнению с темпом изменения валовой прибыли на 24,9%).

Анализ доходности торгового предприятия ООО «КрайГосснаб» в отчетном году показал: снижение уровня доходов в общей сумме выручки от продажи на 0,01%; доходность основных фондов выросла на 2027,05 тыс.руб./руб.; доходность оборотных средств увеличилась на 30,85 тыс.руб./руб.; увеличились доходы, приходящиеся на 1 среднесписочного работника на 104,8 тыс.руб./чел. Соответственно произошло увеличение валовой прибыли на 204,71 тыс.руб. на одного работника склада, а также увеличение валовой прибыли, приходящейся на 1 руб. основных фондов и на 1 руб. оборотных средств.

Снижение доходности наблюдается по доходам, приходящимся на 1 руб. фонда заработной платы, связанной с ее увеличением в отчетном году; а также

по уровням валовой прибыли в общей сумме выручки от продажи на 0,02%, в то же время выявлено снижение валовой прибыли, приходящейся на 1 руб. издержек обращения на 0,03%, что является положительным моментом.

В целом анализ доходности отражает достаточную эффективность деятельности ООО «КрайГосснаб». Предприятие движется в правильном направлении для осуществления своей цели – максимизации прибыли. Однако в целях совершенствования механизмов формирования доходов и достижения максимальных результатов были предложены следующие рекомендации:

1) Расширить ассортимент за счет введения в реализацию новой товарной группы «Мебель медицинского назначения». На основании расчетов прирост оборота оптовой торговли за счет введения новой товарной группы составит 11562,5 тыс.руб. Издержки обращения увеличатся на 663,5 тыс.руб. Прирост валового дохода в 2018 году будет составлять 1649 тыс. руб.

2) Произвести смену поставщика по товарной группе «Торговое оборудование». Смена поставщика мягкого инвентаря принесет исследуемой организации дополнительный прирост валовой прибыли в размере 1566 тыс. руб.

3) Повышать квалификацию работников, что будет сопровождаться ростом производительности их труда, построить эффективную систему материального стимулирования персонала.

4) Широко использовать средства рекламы и информации.

5) Провести анализ ассортимента и исключить товары, находящиеся на стадии упадка и имеющие отрицательные темпы роста продаж.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч 1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ ред. от 28.03.2017 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч 1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 03.04.2017 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 06.12.2011. № 402-ФЗ ред. От 03.05.2016 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Положения по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 06.05.1999 № 33н ред. от 06.04.2015 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Анализ и планирование товарооборота и товарных запасов розничного торгового предприятия : учеб. пособие / Н.Н. Терещенко, О.Н. Емельянова, Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т.- 2-е изд., перераб. и доп.- Красноярск: КГТЭИ, 2006.- 114 с.
6. Баженов Ю.К. Экономика торгового предприятия: учебник для вузов / Ю.К.Баженов.- Москва: Экономика, 2007. – 238 с.
7. Батраева Э.А. Ценообразование на предприятии торговли: учеб.пособие/ Э.А. Батраева; Краснояр. гос. ун-т. – Красноярск, 2005 – 128 с.
8. Брагина Н.П. Экономика торгового предприятия: учебник / Н.П.Брагина.- Москва: ИНФРА-М, 2009. – 560 с.
9. Емельянова О.Н. Резервы роста доходов предприятия торговли в современных условиях / О.Н. Емельянова, К.Ю.Лучинина // Актуальные проблемы развития потребительского рынка: материалы регион.науч.-практ.конф., 19 апреля 2007г. /Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2007. – С. 253-258.

10. Иванов Г.Г. Экономика торгового предприятия: учебник для вузов / Г.Г. Иванов – Москва: Академия, 2013. – 318с.
- 11.Иванов Г.Г. Экономика торгового предприятия: учебник/ Г.Г. Иванов. – Москва: Академия, 2010. – 320 с.
12. Когденко В.Г. Экономический анализ: учеб.пособие / В.Г.Когденко. – Москва:ИНФРА-М, 2007. – 390 с.
13. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / Л. Т. Гиляровская [и др.]. -Москва: ТКВелби; 2008. - 360 с.
14. 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.
15. Потребительские цены [электронный ресурс]: Индексы потребительских цен по Российской Федерации в 1991 - 2018 гг.: [электронный ресурс]. – Режим доступа: Федеральная служба государственной статистики.
16. Петрученя И.В. Доходы предприятия торговли : текст лекции / И.В.Петрученя; Краснояр. гос.торг.-экон. ин-т. – Красноярск:СФУ, 2009.-49 с.
17. Сафронова Н.А. Экономика организации (предприятия): учебник / Н. А. Сафронова. - 2-е изд., с изм. - Москва: Магистр, 2014. - 656с.
18. Секерин В.Д. Экономика предприятия в схемах и таблицах: учебное пособие / В. Д. Секерин, А. Е. Горохова. – Москва: Проспект, 2016. - 160 с.
19. 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.
20. Сусллова Ю.Ю. Доходы предприятия торговли: учебное пособие / Ю. Ю. Сусллова, Н. Н. Терещенко. - Москва: ИНФРА-М, 2014. - 135 с.
21. Сусллова Ю.Ю. Прибыль предприятия: учебное пособие для студентов вузов / Ю. Ю Сусллова, Н. Н. Терещенко. - Красноярск: СФУ, 2014. - 119 с.

22. Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества [Текст] : учебник / А. М. Фридман. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2013. - 655 с.
23. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов / под ред. А. Н. Соломатина. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. – 560 с.
24. Экономика и организация производства: учебник / под ред. Ю. И. Трещевский, Ю. В. Вертакова, Л. П. Пидоймо. - Москва: НИЦ ИНФРА-Москва, 2014. - 381 с.
25. 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.
26. Экономика предприятия: учебник для вузов по экономическим специальностям / под ред. В. Я. Горфинкель. - 6-е изд., перераб. и доп. - Москва: ЮНИТИ, 2014. - 663 с.
27. Экономика предприятия: учеб. пособие для вузов / А. Ф. Зимин, В. М. Тимирьянова. - Москва: ИНФРА-М, 2012. - 286 с.
28. Экономика фирмы (организации, предприятия): учебник / О. В. Антонова [и др.] ; ред.: В. Я. Горфинкель, Т. Г. Попадюк, Б. Н. Чернышев. - 2-е изд. - Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014.-235 с.
29. Экономика предприятия (фирмы) : учебник для вузов по экон. специальностям / Рос.экон. акад. им. Г. В. Плеханова ; ред. О. И. Волков, О. В. Девяткин. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: ИНФРА-М, 2009. - 603 с.
30. Экономика торгового предприятия: учеб.пособие. В 2 ч. Ч. 1. Ю. Л. Александров [и др.]; Красноярск гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск: КГТЭИ, 2002. - 258 с.
31. Экономика торгового предприятия: учеб.пособие. В 2 ч. Ч. 2 Ю. Л. Александров [и др.]; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск: КГТЭИ, 2002. - 258 с.
32. Экономика предприятия (фирмы): учебник/ О.И.Волков [и др.]; под ред.О.И.Волкова, О.В.Девяткина. –Москва: ИНФА-М, 2002. -601с.

33. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник / под ред. А. Н. Соломатина. – Санкт-Петербург.: Питер, 2009. - 560 с.

34. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах) / В.К. Складенко, В.М. Прудников, Н.Б. Акуленко, А.И.Кучеренко. - Москва: ИНФРА-М, 2018. - 256 с.

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

Торгово-экономический институт

Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедры

Ю. Л. Александров



подпись

«20» 06 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 «Экономика» профиль «Экономика предприятий и
код, направление и профиль подготовки
организаций»

Оценка формирования и распределения доходов предприятий (торговли,
тема
общественного питания, сферы услуг) и обоснование направлений
оптимизации (на материалах ООО «КрайГосснаб»)

Научный руководитель  канд. эк. наук, доцент Батраева Э. А.
подпись, дата

Выпускник


подпись, дата

ЭУ15-01Б-ЭП

Гонина К.Д.

Красноярск 2019