

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

Торгово-экономический институт

Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

подпись

инициалы, фамилия

«_____» _____ 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.10.09 Экономика предприятий и организаций
(в сфере услуг)

Оценка формирования и распределения доходов предприятия торговли и
обоснование направлений оптимизации

Научный руководитель

подпись, дата

д.э.н., профессор

должность, ученая степень

Терещенко Н.Н.

инициалы, фамилия

Выпускник

подпись, дата

ЭУ15-01Б-ЭП

группа

Краснова В.О.

инициалы, фамилия

Красноярск 2019

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	3
1 ДОХОДЫ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ПОКРЫТИЯ РАСХОДОВ И ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	4
1.1 Сущность, виды, состав и значение доходов торгового предприятия	5
1.2 Оценка формирования доходов торгового предприятия	13
1.3 Распределение доходов торгового предприятия в соответствии с законодательством	22
2 АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ГАРС»	Ошибка! Закладка не определена.
2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности предприятия ООО «ГАРС»	Ошибка! Закладка не определена.
2.2 Анализ источников формирования доходов торгового предприятия	Ошибка! Закладка не определена.
2.3 Общий и факторный анализ формирования доходов ООО «ГАРС».	Ошибка! Закладка не определена.
2.4. Оценка распределения доходов торгового предприятия ООО «ГАРС»	Ошибка! Закладка не определена.
3 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ РОСТА ДОХОДНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ГАРС»	Ошибка! Закладка не определена.
3.1 Оценка доходности деятельности торгового предприятия ООО «ГАРС»	Ошибка! Закладка не определена.
3.2 Пути роста доходности предприятия и их экономическое обоснование	Ошибка! Закладка не определена.
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	28
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	31
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	72

ВВЕДЕНИЕ

В последнее время в современной отечественной и зарубежной литературе возрастает интерес к формированию доходов предприятия, так как доходы формируют исходную финансовую базу деятельности предприятия торговли, являются источником получения прибыли и источником простого и расширенного воспроизводства на предприятии, материального стимулирования труда его работников.

В условиях рыночной экономики, доходы являются целью деятельности любой коммерческой структуры. Наличие доходов позволяет удовлетворять экономические интересы государства, предприятия работников и собственников. В связи с этим изучение процесса формирования, распределения и экономическое обоснование резервов роста доходов в организации является весьма актуальным.

Цель бакалаврской работы заключается в проведении анализа формирования и распределения доходов торгового предприятия.

В соответствии с целью в работе решались следующие задачи:

- изучить сущность, значение, виды и состав доходов торгового предприятия и направления их распределения;
- рассмотреть особенности формирования и распределения доходов торгового предприятия;
- предоставить организационно-экономическую характеристику деятельности предприятия ООО «ГАРС»;
- провести анализ показателей, влияющих на формирование доходов торгового предприятия;
- осуществить общий и факторный анализ формирования доходов торгового предприятия
- осуществить анализ распределения доходов и оценить доходность деятельности торгового предприятия;
- определить и обосновать пути роста доходности предприятия.

Предметом исследования в бакалаврской работе являются доходы торгового предприятия. Объектом исследования выступает конкретное предприятие оптовой торговли – ООО «ГАРС»

Теоретической основой исследования являются работы отечественных экономистов по изучаемым вопросам и проблемам (Горфинкель В.Я., Петрученя И. В., Соломатина А. Н., Сулова Ю. Ю., Терещенко Н.Н., Фридман А. М. и др.); законодательство Российской Федерации и ее структур; официальные инструктивно-методические материалы, учебники и учебные пособия, данные Госкомстата РФ по Красноярскому краю, а также материалы собственных исследований.

Методической основой написания бакалаврской работы является использование следующих методов анализа: обобщение и аналогии; временного, структурного анализа, сравнения, описания, группировки и сопоставления, расчет относительных и средних величин, графического изображения данных, метода абсолютных разниц и метода цепных подстановок и других экономико-статистических методов, а также метод экспертных оценок. Применение каждого из данных методов определяется характером решаемых в процессе исследования задач.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы и приложений. Общий объем работы 71 стр. Бакалаврская работа иллюстрирована 9 рисунками, 31 таблицами, 5 приложениями. Список используемой литературы включает в себя 40 источников.

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

1.1 Сущность, виды, состав и значение доходов торгового предприятия

Самоокупаемость является одним из основных факторов успешной и эффективной хозяйственной деятельности предприятий. Смысл этого состоит в том, что доходы предприятия покрывают все его расходы. Также надо сказать, что доходы должны быть больше расходов. Это является необходимой составляющей для получения прибыли, необходимой для дальнейшего развития предприятия. Таким образом, доходы представляют собой один из основных факторов, на основе которого формируется финансовый результат деятельности субъекта хозяйствования [21].

На данный момент существует множество литературных источников, посвященных вопросам исследования доходов предприятия, и понятие доходов не имеет единого определения, так как у каждого автора существуют различные подходы (таблица 1.1).

Таблица 1.1 -Характеристика понятия «доходы» различными отечественными экономистами

Авторы	Определение
Арзуманова Т.И. [12]	Денежные или иные ценности, получаемые в результате какой-либо деятельности; результат производственно-хозяйственной деятельности, получаемый как разница между стоимостью реализуемой продукции и услуг и произведенными затратами; выплачиваемые владельцам дивиденды или проценты, выраженные в процентах от текущей цены ценных бумаг
Алексанова А.Д. [9]	Средства, полученные от всех видов деятельности предприятия за определенный период; показатель, используемый в расчетах прибыли и убытка
Богданова А.В. [16]	Любой приток денежных средств или получение материальных ценностей, обладающих денежной стоимостью. Доход компании можно характеризовать как увеличение ее активов или уменьшение обязательств, приводящие к увеличению собственного капитала.
Гарнов А.П. [18]	Доходы - экономический показатель, характеризующий вновь созданную трудом стоимость, выражает суммарный доход

	предприятия, организации в результате производства и продажи продукции, товаров, оказания услуг; Денежные поступления предприятия от производственной и иных видов деятельности
Ерохина О. Н., Башмачникова А. В. [38]	Экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитывается в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить
Казуева Т.С. [24]	Доходы - это поток денег или общая сумма денег, поступающая экономическим агентам в виде заработной платы, жалования, ренты, дивидендов, процентов, предпринимательской прибыли в течение определенного периода (за год)
Терещенко Н. Н., Сулова Ю.Ю. [32]	Доходы торгового предприятия - это исходная финансовая база деятельности предприятия торговли, источник получения прибыли, а, следовательно, источник простого и расширенного воспроизводства на предприятии, материального стимулирования труда его работников
Фридман А.М. [35]	Доходы складываются из выручки от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов и иного дохода, а также доходов от внереализационных операций, на практике и в теории их называют валовыми (совокупными)

Приведенные в таблице определения доходов содержат в себе сходства и в то же время между ними существуют различия. Одни авторы характеризуют доходы как факторы, однако они выступают как самостоятельная категория в деятельности торгового предприятия. В других определениях раскрывается сущность доходов только как источника формирования прибыли торгового предприятия и не указывается их предназначение. Поэтому из указанных трактовок авторов сформируем такое определение, которое бы наиболее полно характеризовало доходы торгового предприятия.

Доходы торгового предприятия представляют собой сумму денежных средств, полученных в определенном периоде от реализации товаров и использования активов, а также поступлений от прочих видов деятельности, которые в совокупности составляют основу формирования его прибыли [14].

Доходы предприятий - это и распространенное, широко применяемое в жизни понятие и результат деятельности предприятий, влияющий на величину их прибыли [18].

Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организаций» под доходами понимается «увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)» [5].

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

В зависимости от вида учета (бухгалтерский или налоговый) различается и состав доходов предприятий торговли (рисунок 1.1). Согласно бухгалтерскому учету, выделяют два вида доходов:

- доходы от обычных видов деятельности, которые представляют собой выручку от продажи продукции, товаров, оказания услуг в соответствии с действующим законодательством. Доходы от обычных видов деятельности в предприятиях торговли представлены таким показателем, как валовая прибыль;
- прочие поступления доходов [5].

Основным видом доходов торгового предприятия является доход от обычных видов деятельности. При его характеристике в экономической литературе выделяют следующие понятия: валовой доход, валовая прибыль, совокупный доход, сумма реализованных торговых надбавок, доход от продаж [14].

В приложении к бухгалтерскому балансу форме №2 выделяется показатель «Валовая прибыль», представляющей собой сумму выручки от реализации товаров и торговых услуг, определяемую как разница между продажной и покупной стоимостью товаров. Этот доход и следует рассматривать как основной определяющий вид, который при нормальных условиях деятельности имеет наибольший удельный вес в величине совокупного валового дохода (СВД) [14].

$$\text{СВД} = \text{ВП} + \text{Дп} \quad (1)$$

где ВП - сумма валовой прибыли, тыс. руб.; Дп - сумма прочих поступлений доходов, тыс. руб.;

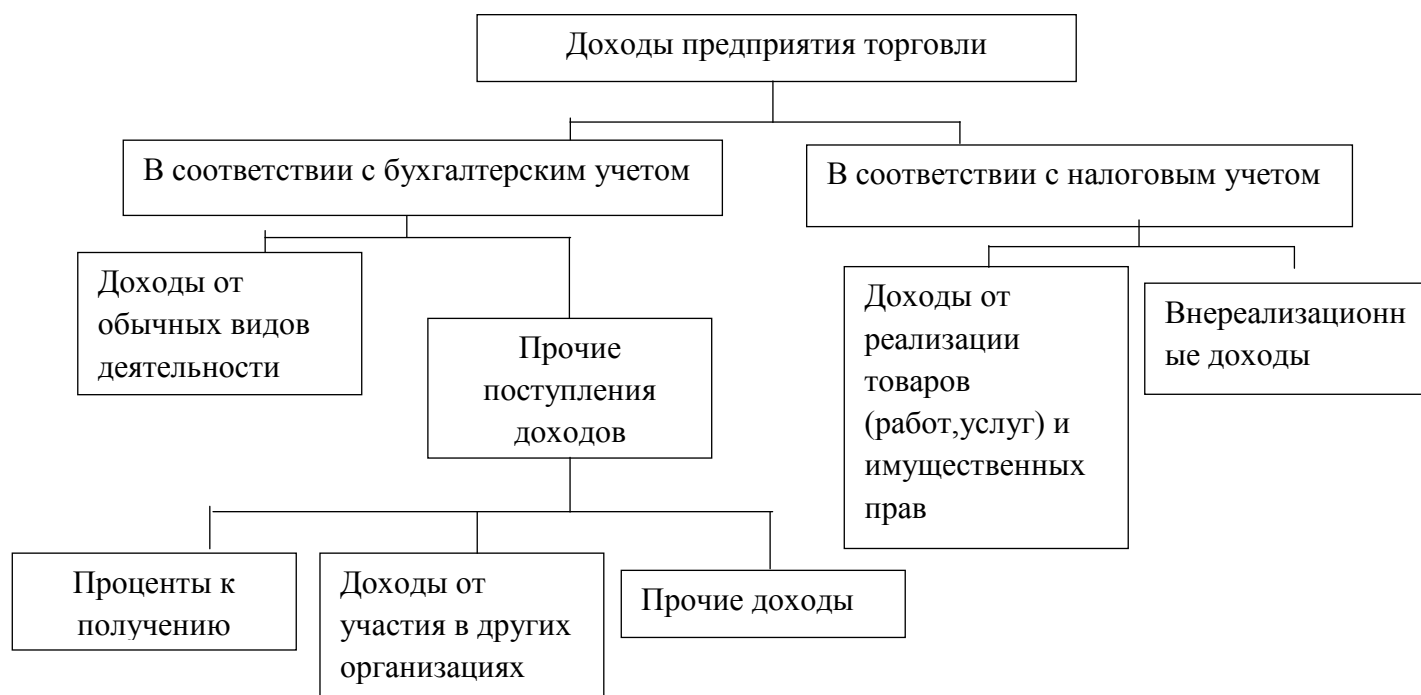


Рисунок 1.1 - Состав и доходов предприятия торговли в соответствии с бухгалтерским и налоговым учетом[14]

Валовая прибыль включает в себя доходы непосредственно от реализации товаров, работ, услуг и доходы от прочей торговой деятельности, т.е. оказания дополнительных услуг населению (доставка товаров на дом, раскрой тканей и т.д.) [24].

Вторым видом в составе доходов торгового предприятия в целях бухгалтерского учета выделяют прочие поступления доходов (таблица 1.2).

Таблица 1.2 -Состав прочих поступлений доходов торгового предприятия согласно бухгалтерскому учету [5]

Виды доходов	Состав доходов
1. Доходы от участия в деятельности других предприятий, организаций	1.1. Поступления, связанные с участием в уставном капитале других организаций, включая проценты и иные доходы по ценным бумагам
	1.2. Прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности по договору простого товарищества
	1.3. Прочие доходы от участия в деятельности других предприятий, организаций
2. Проценты к получению	2.1. Проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств (депозит)

	2.2. Проценты за пользование банком счете	Продолжение таблицы 1.2
3. Прочие доходы	3.1. Поступления, связанные с предоставлением во временное пользование активов предприятия (аренда)	
	3.2. Поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов и других видов интеллектуальной собственности (торговая марка, фирменные знаки)	
	3.3. Поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, кроме валюты, а также продукции, товаров	
	3.4. Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договора	
	3.5. Активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения	
	3.6. Поступления в возмещение причиненных организации убытков	
	3.7. Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году	
	3.8. Суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности	
	3.9. Положительные курсовые разницы	
	3.10. Сумма дооценки активов за исключением внеоборотных активов	
	3.11. Прочие доходы	

В целях налогового учета доходы торгового предприятия подразделяются на два вида: доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав и внереализационные доходы (Приложение А).

В налоговом законодательстве при классификации всех доходов использован признак источников их формирования, что отражено на рисунке 1.2

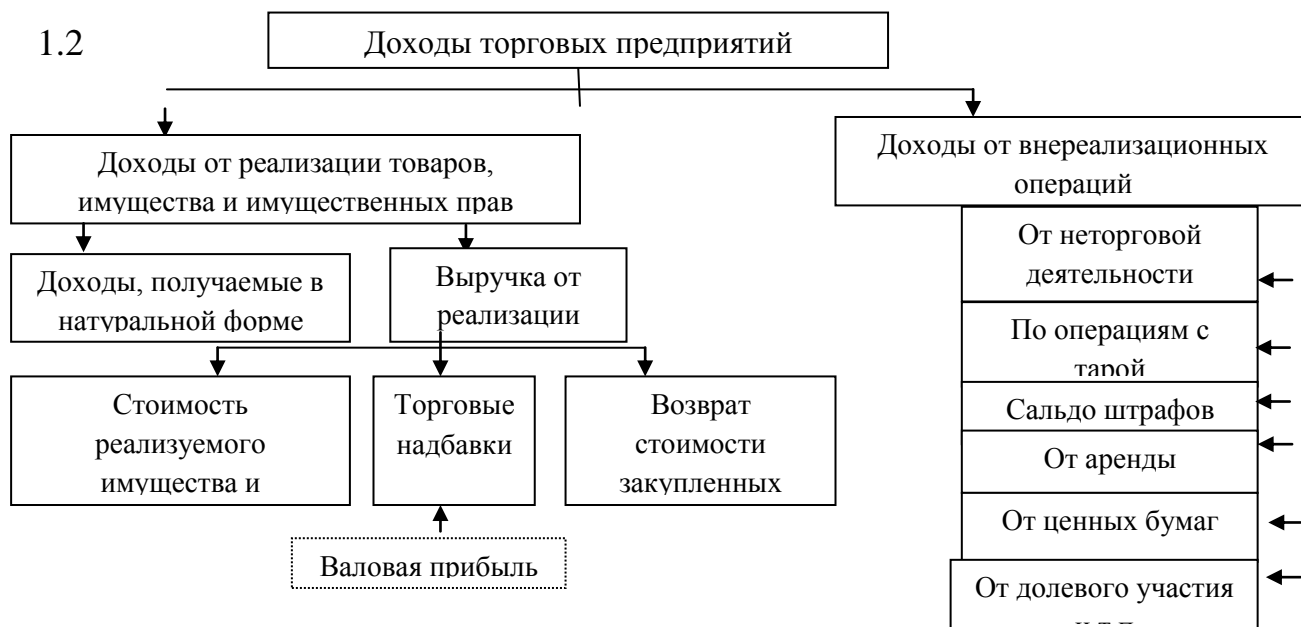


Рисунок 1.2 – Классификация доходов предприятия по признаку источников формирования

Основной источник валовой прибыли в розничной торговле - торговые надбавки. Торговые надбавки устанавливаются предприятием торговли самостоятельно в процентах к свободным отпускным ценам [24]. Размер торговой надбавки зависит от факторов, представленных на рисунке 1.3.

Торговые надбавки представляют собой плату за торговые услуги, оказываемые покупателям, поэтому сумма валовой прибыли есть оценка стоимости торговых услуг. Торговая надбавка дифференцируется по товарам в зависимости от спроса и предложения, что характеризует рыночный подход к формированию торговых надбавок, и от издержкостоемкости реализации товаров, которая положена в основу формирования торговых надбавок при затратном подходе [20].



Рисунок 1.3 – Факторы, определяющие уровень торговых надбавок на предприятии [27]

Торговые надбавки используются предприятиями для возмещения издержек обращения и других затрат, связанных с осуществлением его хозяйственной деятельности, и образования прибыли от продаж,

вознаграждения за предпринимательскую деятельность. Тем самым предприятия обеспечивают самокупаемость текущей хозяйственной деятельности и создают условия для самофинансирования в предстоящем периоде (создавая фонды развития материально-технической базы, пополняя собственные оборотные средства и т.п.) [27].

Таким образом, распределение торговой надбавки коммерческого предприятия графически можно представить следующим образом (рисунок 1.4):

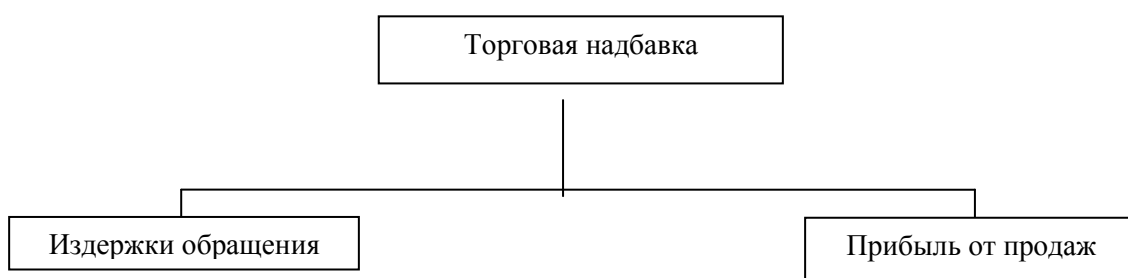


Рисунок 1.4 – Распределение торговой надбавки предприятий [21]

К обоснованию размера торговых надбавок предъявляются следующие требования. Они должны:

- создавать условия для получения оптимального размера прибыли предприятия;

- отражать специфику реализации отдельных товаров и их издержкостоемость;

- стимулировать эффективное использование ресурсов предприятия;

- учитывать пути товароснабжения и его звенность [21].

Основой формирования уровня торговой надбавки в торговом предприятии является уровень закупочных цен товаров. Являясь составным элементом цены, торговые надбавки позволяют:

- оценивать долю торгового предприятия в цене реализации;

- более полно анализировать и управлять валовой прибылью;

- повысить заинтересованность коммерческих предприятий в максимизации объемов получаемой прибыли;

-регулировать спрос и предложение товаров на рынке через механизм ценообразования [24].

Прочие доходы формируются за счет поступлений средств от сдачи имущества в аренду, безвозмездно полученного имущества, прибыли от участия в деятельности других предприятий, положительных курсовых разниц, возмещенных штрафов, пеней, неустоек и т.п., т.е. источниками получения прочих доходов могут выступать основные фонды и оборотные средства [12].

Доходы торгового предприятия являются его финансовой базой, обеспечивающей решение следующих трех важнейших задач [30]:

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

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

3. Определенная часть доходов торгового предприятия является источником формирования его прибыли, за счет которой образуется резервный фонд, осуществляются выплаты владельцам имущества и покрытие убытков прошлых лет.

На основании этого можно сделать вывод, что значение доходов велико:

- доходы предприятия торговли создают налоговую базу государства в целом;
- доходность торгового предприятия является критерием эффективности его деятельности;
- доход является основным внутренним источником формирования ресурсов предприятия торговли, обеспечивающих его развитие;

- доход является главным источником роста рыночной стоимости предприятия торговли;
- доходы предприятия торговли являются важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей общества;
- доходы являются основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства [33].

Рассмотрев сущность доходов предприятия, их состав, виды и значение, в следующем пункте бакалаврской работы рассмотрим особенности формирования доходов торгового предприятия.

1.2 Оценка формирования доходов торгового предприятия

Рассмотрим процесс формирования доходов торгового предприятия в современных условиях (рисунок



1.5)

Рисунок 1.5 - Формирование доходов торгового предприятия в современных условиях

Основным видом доходов торгового предприятия являются доходы от обычных видов деятельности, представляющие собой сумму реализованных

торговых надбавок и характеризующиеся таким показателем, как валовая прибыль.

Сумма валовой прибыли рассчитывается несколькими способами (таблица 1.3)

Таблица 1.3 – Способы расчета валовой прибыли [32]

Способ расчета	Методика расчета
1. Расчет размера валовой прибыли исходя из объема товарооборота в отпускных ценах и уровня торговых надбавок по отдельным товарным группам	$ВП = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Тотп}_i \times \text{Утн}_i}{100},$ <p>где ВП – сумма реализованных торговых надбавок (валовой прибыли), тыс. руб.; Утн_i – уровень торговой надбавки по i товарной группе, %; Тотп_i – товарооборот в отпускных ценах по i товарной группе, тыс. руб.</p>
2. Расчет суммы валовой прибыли исходя из объема товарооборота в розничных ценах и уровня торговых надбавок по отдельным товарным группам:	$ВП = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Ррц}_i \times \text{Утн}_i}{100 + \text{Утн}_i},$ <p>где Ррц_i – товарооборот в розничных ценах по i товарной группе, тыс. руб.</p>
3. Расчет валовой прибыли на основе товарооборота в розничных ценах и уровня реализованных торговых надбавок:	$ВП = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Ррц}_i \times \text{Уртн}_i}{100},$ <p>где Уртн_i – уровень реализованной торговой надбавки по i товарной группе, %.</p>
4. Определение валовой прибыли как разницы между выручкой от реализации товаров (работ, услуг) (V_p) и себестоимостью продажи товаров (C_p)	$ВП = \sum V_p - \sum C_p.$

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

При анализе валовой прибыли как дохода от основного вида деятельности необходимо рассчитать средний уровень валовой прибыли торгового предприятия по формуле:

$$Y_{\text{ВП}} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{ВП}}{\sum \text{ОРТ}} \times 100, \quad (1)$$

где $Y_{\text{ВП}}$ – уровень валовой прибыли по предприятию, %; $\sum \text{ВП}$ – сумма валовой прибыли по торговому предприятию, тыс. руб.; ОРТ – сумма оборота розничной торговли, тыс. руб.

Уровень валовой прибыли характеризует величину дохода, получаемого торговым предприятием с единицы оборота розничной торговли. С точки зрения ценообразования уровень валовой прибыли дает количественную оценку доли торгового предприятия в розничной цене: чем выше уровень дохода, тем выше эта доля, тем больше разница между ценой продажи и ценой покупки товара [35].

Также рассчитывается средний уровень торговой надбавки в целом по предприятию торговли:

$$\bar{Y}_{\text{ТН}} = \frac{\Pi_1 \times Y_{\text{ТН}_1} + \Pi_2 \times Y_{\text{ТН}_2} + \dots + \Pi_n \times Y_{\text{ТН}_n}}{\sum_{i=1}^n \Pi} \times 100, \quad (2)$$

где $\bar{Y}_{\text{ТН}}$ – средний уровень торговой надбавки, %; $\Pi_1 \dots \Pi_n$ – объем поступления по отдельным товарным группам, тыс. руб.; $\text{ТН}_{1,2 \dots n}$ – уровень торговых надбавок по отдельным товарным группам, %; $\sum_{i=1}^n \Pi$ – объем поступления товаров в целом по предприятию, тыс. руб.

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

$$\bar{Y}_{\text{ТН}} = \frac{D_1 \times Y_{\text{ТН}_1} + D_2 \times Y_{\text{ТН}_2} + \dots + D_n \times Y_{\text{ТН}_n}}{100}, \quad (3)$$

где $\bar{Y}_{\text{ТН}_i}$ – средний уровень торговой надбавки, %; $D_{1,2 \dots n}$ – удельный вес отдельных товарных групп (товаров) в общем объеме оборота розничной торговли, %; $Y_{\text{ТН}_{i \dots n}}$ – уровень оптовых надбавок по отдельным товарным группам (товарам), %.[39]

Далее будет целесообразно рассмотреть методику анализа доходов торгового предприятия в разрезе этапов предоставленного на рисунке 1.6.



Рисунок 1.6 – Этапы анализа доходов торгового предприятия

Важным направлением анализа доходов торгового предприятия является их факторный анализ, который представляет собой выявление и оценку влияния различных факторов на изменение их размера. Факторный анализ предполагает прежде всего расчет влияния факторов на размер валовой прибыли, а именно - изменение объема товарооборота [33]

Методика проведения факторного анализа представлена в таблице 1.4.

Таблица 1.4 - Методика расчета факторов, влияющих на валовую прибыль. составлено по [27, 32]

Факторы влияющие на валовую прибыль	Методика расчета
1.Изменение объема оборота розничной торговли	$\Delta ВП_{\Delta T} = \frac{(T_1 - T_0) \times Y_{ВП_0}}{100},$ <p>$\Delta ВП_{\Delta T}$ - изменение суммы валовой прибыли под влиянием оборота розничной торговли, тыс. руб.;</p> <p>T_0 - оборот розничной торговли в прошлом году, тыс. руб.;</p> <p>$Y_{ВП_0}$ - уровень валовой прибыли в прошлом году, %.</p>
в том числе за счет изменения цены	$\Delta T_{ФИЗ.ОБ.} = T_1 \div I_P - T_0,$ <p>I_P - индекс цен;</p> $\Delta ВП_{ФИЗ.ОБ.} = \frac{Y_{ВП_0} \times \Delta T_{ФИЗ.ОБ.}}{100},$
в том числе за счет изменения физического объема	$\Delta T_{ЦЕН} = T_1 - T_1 \div I_P,$ $\Delta ВП_{ЦЕНА} = \frac{Y_{ВП_0} \times \Delta T_{ЦЕНА}}{100},$
2.Изменение уровня валовой прибыли:	$\Delta ВП_{\Delta ВП} = \frac{(Y_{ВП_1} - Y_{ВП_0}) \times T_1}{100},$ <p>$\Delta ВП_{\Delta ВП}$ - изменение суммы валовой прибыли под влиянием уровня валовой прибыли, тыс. руб.;</p> <p>$Y_{ВП_1}$ - уровень валовой прибыли в отчетном году, %;</p>
в том числе за счет изменения структуры оборота розничной торговли	<p>а) $\Delta ВП_{(\Delta струк)} = \frac{\Delta \times T_1}{100},$</p> <p>$\Delta ВП_{(\Delta струк)}$ - изменение суммы валовой прибыли под влиянием структуры оборота розничной торговли, тыс. руб.;</p> <p>- изменение уровня валовой прибыли за счет изменения структуры оборота (метод процентных</p>

	чисел), %.
за счет уровня валовой прибыли по отдельным товарным группам	$б) \Delta \Sigma ВП(\Delta У_{ВПi}) = \frac{\Delta_2 \times T_1}{100}$ $\Delta \Sigma ВП(\Delta У_{ВПi})$ - изменение суммы валовой прибыли за счет уровня валовой прибыли по отдельным товарным группам, тыс. руб.; Δ_2 - изменение уровня валовой прибыли за счет изменения уровня валовой прибыли по отдельным товарным группам (метод процентных чисел), %.
Всего влияния	$\Delta ВП_{(Т)} + \Delta ВП_{(УВП)}$

Доходы предприятия направляются на покрытие понесенных в процессе деятельности расходов и формирование всех видов прибыли.

Для определения доходности предприятия целесообразно рассчитать показатели доходности, представленные в таблице 1.5.

Таблица 1.5 - Методика расчета показателей доходности предприятия [12]

Группа показателей	Показатель	Методика расчета
А	Б	В
Доходность продаж	Доходность продаж (Д пр):	$Дпр = Дпр/Р$, где Р – объем оборота, тыс.руб.
Доходность использования материальных ресурсов предприятия	Использования торговой площади организацией (Дторг)	$Дторг.S = Дпр/ Sторг$, где Дпр – сумма дохода организации от продажи потребительских товаров, услуг, тыс.руб.; S торг - размер торговой площади, м ²
	Использование общей площади организации (Добщ)	$Добщ.s = Добщ/S$, где Добщ-общая сумма дохода организации, полученная в результате торгово-финансовой деятельности, тыс.руб.; S – общий размер площади организации, м ² .
	Использования основных фондов торговой организации (Доф)	$Доф = Добщ/ ОФ$, где ОФ – среднегодовая стоимость
	Использования материальной части оборотных средств торговой организации (Дос)	$Дос = Добщ/ ОС мат$, где ОС мат – среднегодовая стоимость материальных оборотных средств торговой организации, тыс.руб.
	Использования материальных	$Дмр = Добщ/ (ОФ + ОСмат)$

Продолжение таблицы 1.5.

	ресурсов торговой организации (Дпр)	
Доходность использования трудовых ресурсов предприятия	Использования торгово-оперативного персонала (Дтоп)	$Дтоп = Дпр / Чтоп$, где $Чтоп$ – среднесписочная численность торгово-оперативного персонала, чел
	Использования всего персонала организации (Дпер)	$Дпер = Добщ / Ч$, где $Ч$ – среднесписочная численность работников, чел.
	Доходность фонда заработной платы (ДФзп)	$ДФзп = Добщ / ФЗП$, где $ФЗП$ – сумма фонда заработной платы, тыс. руб
Доходность использования финансовых ресурсов предприятия	Использования собственных финансовых ресурсов предприятия (Дсфр)	$Дсфр = Диспсфр / Сфр$, где $Диспсфр$ — сумма дохода, полученная от использования собственных финансовых ресурсов предприятия, тыс. руб. ; $Сфр$ — общая сумма собственных финансовых ресурсов предприятия, тыс. руб.
	Использования заем-ных (привлеченных) финансовых ресурсов предприятия (Дзфр)	$Дзфр = Диспзфр / \sum Зфр$, где $Диспзфр$ — сумма дохода, по-лученная от использования заемных (привлеченных) финансовых ресурсов предприятия , тыс. руб. ; $\sum Зфр$ — общая сумма заемных (привлеченных) финансовых ресурсов предприятия, тыс. руб.
	Общая доходность использования финансовых ресурсов предприятия (Дфр)	$Дфр = Добщ / \sum Сфр + \sum Зфр$
Доходность использования активов, капитала предприятия	Использования внеоборотных активов (ДвА)	$ДвА = Добщ / Авн$, где $А$ — размер внеоборотных активов, тыс. руб.
	Использования оборотных активов (ДобА)	$ДобА = Добщ / Аоб$, где $Аоб$ — размер оборотных активов, тыс. руб.
	Использования собственного капитала (Дксобст)	$Дксобст = Добщ / Ксоб$, где $Ксоб$ — размер собственного капитала, тыс. руб.

Доходность расходов	Доходность расходов (D_p)	$D_p = \text{Добщ} / \text{Робщ}$, где Робщ — общая сумма расходов, тыс. руб.
	Доходность текущих затрат ($Д_{ИО}$)	$Д_{ИО} = \text{Дпр} / \text{ИО}$, где Дпр — доходы от продаж, тыс. руб.; ИО — сумма издержек обращения, тыс. руб.

После осуществления основного этапа анализа доходов торгового предприятия определяются основные тенденции развития различных видов доходов (прочих); причины изменений доходов в динамике и на этой основе выделяются резервы роста доходов и разрабатываются мероприятия по повышению доходности торгового предприятия [24].

Основные направления увеличения доходов от основной деятельности и прочих доходов представлены на рис. 1.7; 1.8.



Рисунок 1.7 – Пути роста доходов торгового предприятия от основного вида деятельности [32]. Также рассмотрены пути роста прочих доходов в рисунке 1.8

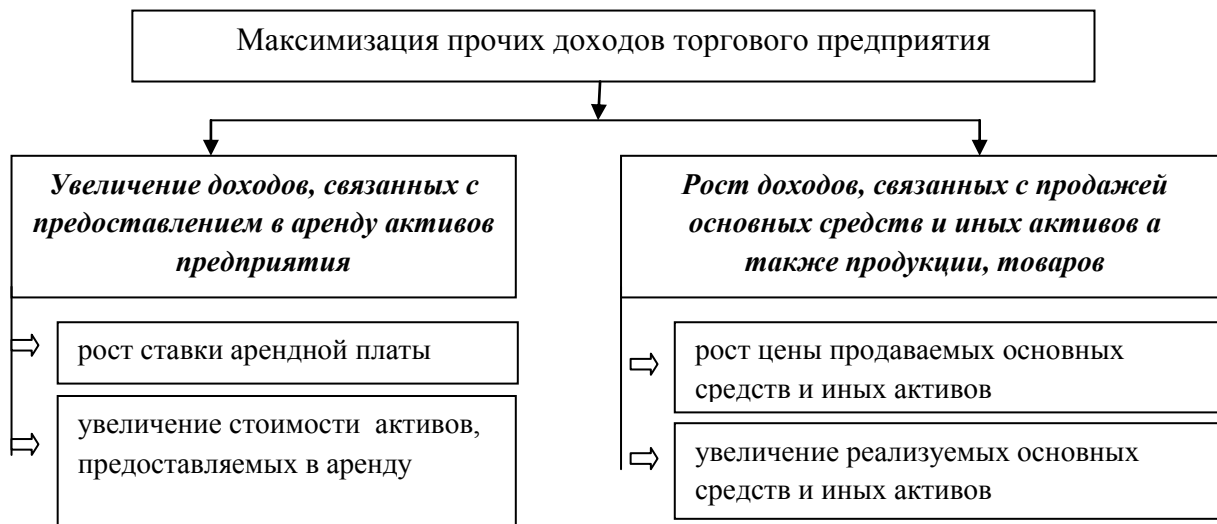


Рисунок 1.8 – Пути роста прочих доходов торгового предприятия[32]

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

В зависимости от источников их формирования и назначения доходы подразделяются на определенные виды, которые связаны между собой и имеют специфику образования в соответствии с осуществляемой деятельностью предприятия.

1.3 Распределение доходов торгового предприятия в соответствии с законодательством

Большая часть доходов на предприятиях торговли, как правило, направляется на покрытие расходов, таких как издержки обращения и уплата налогов. Оставшаяся часть доходов остается на торговых предприятиях в виде прибыли [20].

Полученные торговым предприятием доходы распределяются по следующим направлениям:

1. покрытие расходов предприятия;
2. формирование различных видов прибыли (рис. 1.9).

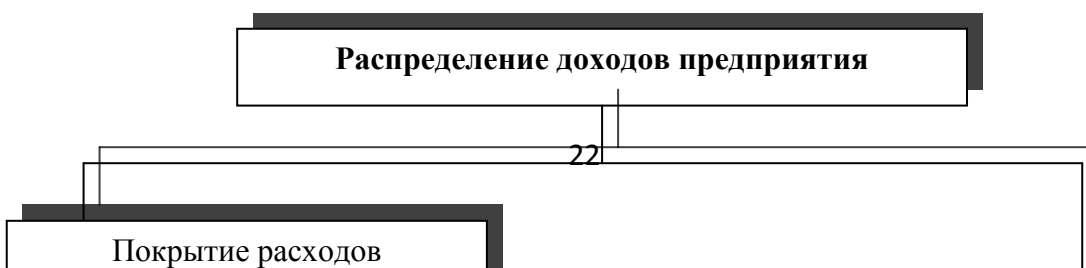


Рисунок 1.6 – Схема распределения доходов предприятия [18]

Рассмотрев рисунок 1.6., видно как происходит распределение доходов предприятия, часть идет на покрытие расходов, а другая часть на формирование прибыли.

К расходам относятся: издержки обращения, прочие расходы предприятия, которые делятся на прочие расходы и процент к уплате.

Издержки обращения- это выраженные в денежной форме текущие затраты трудовых, материальных, финансовых и других видов ресурсов на осуществление торговой деятельности предприятия. В настоящее время установлена следующая единая учетная номенклатура статей издержек обращения:

- расходы на перевозку;
- расходы на оплату труда;
- расходы на аренду и содержание основных фондов и нематериальных активов;

- амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов и нематериальных активов;
- износ и содержание малоценных и быстроизнашивающихся предметов;
- расходы на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд;
- расходы на хранение, подсортировку, обработку, упаковку товаров в пределах норм естественной убыли во время перевозки, хранения и реализации;
- расходы на тару;
- отчисления на социальные мероприятия;
- расходы на обязательное страхование имущества;
- прочие расходы.

Издержки обращения характеризуются следующими основными показателями:

- абсолютной суммой издержек обращения. Этот показатель дает представление об объеме текущих затрат предприятия по торговой деятельности, но не позволяет судить об эффективности этих затрат;
- уровнем издержкостности торговой деятельности. Он определяется как отношение суммы издержек обращения к сумме товарооборота, выраженное в процентах. Уровень издержкостности является важнейшим качественным показателем экономичности хозяйственной деятельности торгового предприятия, отражая долю его текущих затрат в цене реализуемых товаров;
- уровнем издержкоотдачи. Этот показатель является обратным по отношению к уровню издержкостности. Он характеризует объем товарооборота, приходящийся на

единицу издержек обращения предприятия, т.е. свидетельствует о результативности его текущих затрат;

- уровнем рентабельности издержек обращения. Он определяется как отношение суммы прибыли к сумме издержек обращения, выраженное в процентах. Уровень рентабельности издержек обращения является одним из важных показателей эффективности текущих затрат предприятия по торговой деятельности.

Прочие расходы - это финансовый результат операций, не связанных с производством и реализацией.

К прочим расходам относятся:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;

- курсовые разницы;
- перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;
- прочие расходы.

Также за счет распределения доходов покрывается такой расход как уплата налогов, который служит как основной источник формирования государственного бюджета.

Другая часть доходов идет на формирование различных видов прибыли, таких как: прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль.

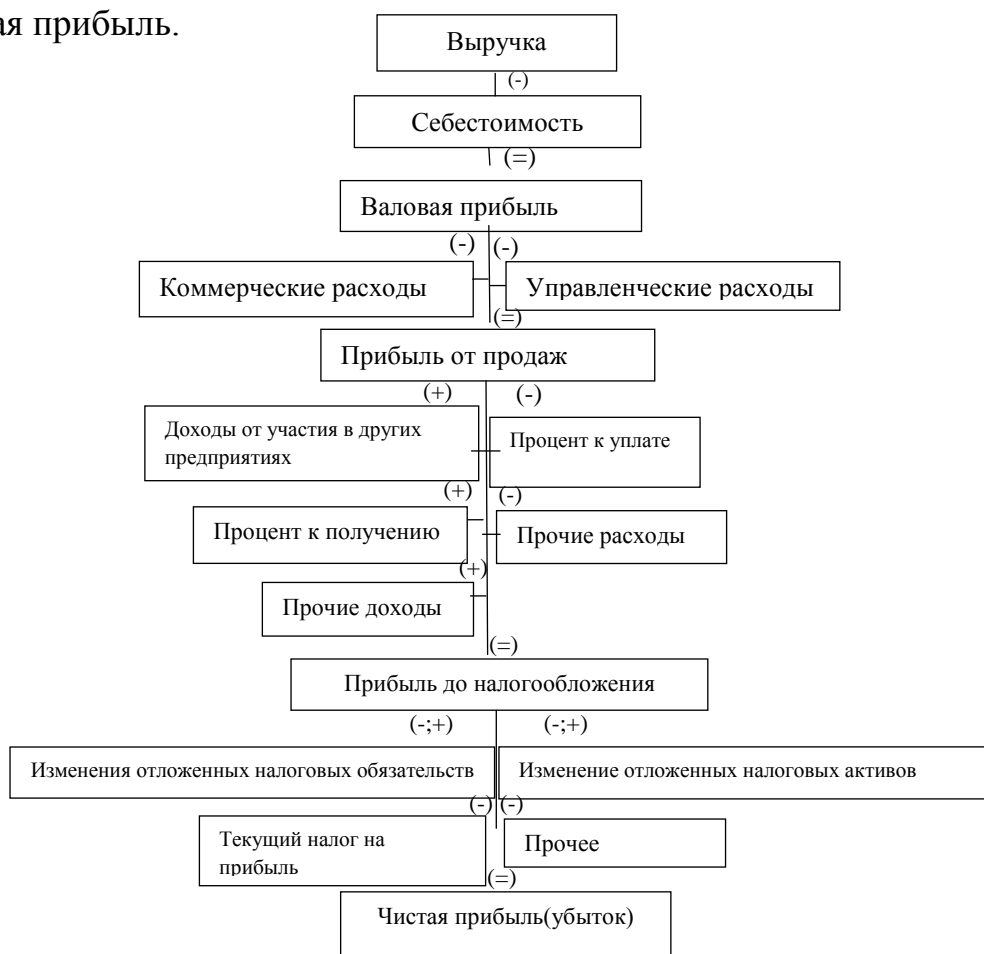
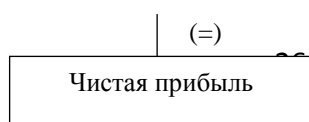


Рисунок 1.7 – Порядок формирования прибыли



Рассмотрев теоретические аспекты формирования распределения доходов торгового предприятия, в следующей главе бакалаврской работы выполним анализ формирования доходов исследуемого торгового предприятия ООО «ГАРС».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В бакалаврской работы был проведен анализ доходов предприятия на материалах отчетности торгового предприятия ООО «ГАРС».

В результате проведенного анализа следует отметить следующие основные моменты.

Анализ основных показателей торгово-хозяйственной деятельности ООО «ГАРС» показал, что в отчетном году работа предприятия была неэффективной. Об этом говорит тот факт, что оптовый оборот упал на 56,08%, т.е. на 353418 тыс.руб. и стал равен 451266 тыс.руб

За анализируемый период наблюдается падение оптового оборота как в действующих ценах, так и в сопоставимых ценах в 2018 году по сравнению с 2014 годом. Наибольшее снижение оборота в сопоставимых ценах наблюдается в 2017 году, темп изменения составил 53,53% по цепным темпам

Анализируя оптовый оборот предприятия по видам продаж можно сказать, что оптовый оборот предприятия состоит на 100% из оборота по реализации. В обороте по реализации преобладает оптовый оборот розничным предприятиям (100% в отчетном году), что в денежном выражении составляет в отчетном году 451266 тыс.руб., что меньше на 353418 тыс.руб., по сравнению с прошлым годом..

Коэффициент вариации, равный 1,55% говорит о том, что оптовый оборот возрастал в каждом квартале с отклонением от среднего значения в интервале 1,55%. В целом развитие оптового оборота происходил равномерно, об этом свидетельствует коэффициент равномерности – 98,45%.

Наибольший удельный вес в оптовом обороте занимают «Виноградные вина» и доля этой товарной группы упала в 2018 году на 0,7% и стала равна 36,2%. Также значительный удельный вес в общем объеме оптового оборота занимают такие товарные группы, как «Водка» и «Ликероводочные изделия» – 16,6% и 16,3 % в отчетном году соответственно.

В состав доходов предприятия ООО «ГАРС» входит валовая прибыль и прочие доходы. Сумма валовой прибыли предприятия «ГАРС» уменьшилась на 80484 тыс.руб. по сравнению с 2017 годом и составила 48384 тыс.руб., снижение произошло за счет уменьшения оптового оборота.

В исследуемых годах в торговом предприятии ООО «ГАРС» отсутствовали такие статьи доходов, как проценты к получению и доходы от участия в других организациях.

Основное влияние на увеличение суммы валового дохода в отчетном году оказал рост уровня оптовых надбавок, что положительно характеризует деятельность торгового предприятия

В динамике за два года произошло снижение доходов торгового предприятия на 38,31% или на 82605 тыс. руб. При этом, следует отметить, что расходы предприятия снижались более чем медленно, чем доходы, а именно – их величина в динамике упала на 38,25% и сумма в отчетном году была равна 49858 тыс. руб.

В отчетном году 97,18% доходов предприятия покрывало расходы, что на 0,15% больше, чем в прошлом году. При этом 90,99% доходов уходило на покрытие издержек обращения, а 0,70% - на покрытие налоговых платежей, которые в отчетном году составили 361 тыс.руб., снизившись в отчетном году на 533 тыс.руб. Итого на формирование чистой прибыли предприятия ушло в отчетном году 2,82% от доходов, что на 0,15% меньше, чем в прошлом году. Данное снижение было связано с ростом удельного веса издержек обращения

В динамике за два года наблюдается разнонаправленная тенденция изменения показателей доходности торгового предприятия.

Для предприятия ООО «ГАРС», основными мероприятиями повышения прибыли предлагаются следующие рекомендации:

1) расширить ассортимент предлагаемой продукции с помощью введения в ассортимент товарной группы «Безалкогольное вино». Уровень торговой надбавки по этой группе товара будет 17 %. Примерный объем

реализуемых товаров приведен согласно мнению экспертной группы. Поставщиком выступит ООО ТД «Русьимпорт».

Предложение безалкогольного вина позволит увеличить оптовый оборот на 5476,36 тыс. руб. в год, а также получить валовой прибыли на сумму 795,71 тыс. руб.

Прибыль от продаж составит 249,61 тыс. руб.

2) увеличить торговых надбавок по таким товарным группам как «Текила» и «Прочие алкогольные напитки» до уровня 12,87% и 12,13% соответственно.

Введение данной рекомендации позволит предприятию увеличить общий оптовый оборот и дополнительно получить 56503,2 тыс.руб. в год, а также получить валовую прибыль на сумму 1448,8 тыс.руб.

Прибыль от продаж составит 1322,9 тыс.руб

3) смена поставщика по товарной группе «Водка».

Заключение договора поставки алкогольной продукции компании «Красноярский Водочный Завод» позволит увеличить уровень оптовой надбавки без изменения оптовой цены и будет способствовать росту валовой прибыли торгового предприятия ООО «ГАРС».

Следовательно смена поставщика алкогольной продукции «Водка» с «Мариинский ЛВЗ» на «Красноярский Водочный Завод» позволит увеличить валовую прибыль на 1421 тыс.руб в год.

Прибыль от продаж составит 3241,3 тыс.руб

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации. - Москва.: Эксмо, 2018. - 32 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 № 147-ФЗ ред. от 17.06.2019 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ ред. от 01.04.2019 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ ред. от 29.07.2018 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» [Электронный ресурс]: утв. Приказом Минфина России от 27.11.2006 №156н ред. от 06.04.2017 №55н. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
6. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы организации» ПБУ [Электронный ресурс]: утверждено приказом Минфина РФ от 30.12.1999 N 107н в ред. от 06.04.2017 №55н.. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
7. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» [Электронный ресурс]: утв. Приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 10.12.2002 г. №126 н в ред. от 06.04.2015 г. №156н. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>..
8. Аксенов, А.П. Экономика предприятия: учебник / А.П. Аксенов, И.Э. Берзинь, Н.Ю. Иванова . – Москва,: КноРус, 2013. - 350 с.
9. Алексанова, А.Д. Понятие, источники, элементы и показатели предпринимательского дохода / А.Д. Алексанова, Д.В. Линский // Образование и наука в современных реалиях - 2017- №3- С. 70-73.

10. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М. Магомедов. – Москва: Дашков и К, 2016. - 292 с.
11. Алябьева, М.В. Оценка влияния ценового фактора на формирование доходов предприятий оптовой торговли /М.В. Алябьева // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права - 2012. - №4 .– С. 44-47.
12. Арзуманова Т.И. Экономика и планирование на предприятиях торговли и питания: учебник / Т.И.Арзуманова, М.Ш. Мочабели. -2-е изд.,перераб. и доп. – Москва: Дашков и К, 2012- 276 с.
13. Базилевич, А.И. Экономика предприятия (фирмы): учебник для бакалавров / В.Я. Горфинкель, А.И. Базилевич, Л.В. Бобков . - Москва: Проспект, 2013. - 640 с.
14. Баженов, Ю.К. Экономика торгового предприятия: учебник для вузов/ Ю.К. Баженов - Москва: Экономика, 2014. - 238 с.
15. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – Москва,: Дашков и К, 2017. - 372 с.
16. Богданова, А.В. Управление доходами и расходами на предприятиях / А.В.Богданова // Актуальные проблемы развития социально-экономических систем. – 2016. –№3.– С. 193-195.
17. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебное пособие для бакалавров / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова; под ред. И.В. Сергеев. – Москва: Юрайт, 2013. - 671 с.
18. Гарнов, А.П. Экономика предприятия: учебник для бакалавров / А.П. Гарнов, Е.А. Хлевная, А.В. Мыльник. - Люберцы: Юрайт, 2018. - 303 с.
19. Ежков, И.А. Управление доходами и прибылью на предприятии / И.А.Ежков // Современное бизнес-пространство: актуальные проблемы и перспективы. – 2015. – №6. – С. 173-175.
20. Иванов, Г.Г. Управление торговой организацией: учебник / Г.Г. Иванов, И.С. Лебедева, Т.В. Панкина. - Москва: Инфра-М, 2013. - 368 с.

21. Иванов, Г.Г. Экономика торгового предприятия: учебник для вузов / Г.Г. Иванов – Москва,: Академия, 2012. – 318с.
22. Ивасенко, А.Г. Экономика предприятия (в сфере товарного обращения) / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – Москва,: КноРус, 2012. - 304 с.
23. Ежков, И.А. Управление доходами и прибылью на предприятии / И.А. Ежков //Современное бизнес-пространство: актуальные проблемы и перспективы, 2015 – № 1 – С. 173-175.
24. Казуева,Т. С. Управление доходами и расходами предприятия: учебник /Т.С.Казуева. - Москва: Дашков и К, 2016. – 315с.
25. Кисова, А.Е. Формирование мероприятий по совершенствованию управления доходами предприятия / А.Е. Кисова // Социально – экономические явления и процессы .– 2015. - №10. – С. 23-29.
26. Мякишев, В.С. Управление доходами и рентабельностью на предприятии /В.С.Мякишев, О.В. Енина // Инновационные направления развития в образовании, экономике, технике и технологиях. - 2015. – С. 115-119.
27. Петрученя, И.В. Доходы предприятия торговли: текст лекции / И.В.Петрученя; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск, 2010. - 49 с.
28. Понятия и виды денежных доходов, накоплений, прибыли и их функции на предприятии[Электронный ресурс] - -Режим доступа: http://www.uamconsult.com/book_721_chapter_35_Glava_7.html
29. Разиньков, П.И. Оценка эффективности бюджетирования доходов и затрат на предприятии / П.И. Разиньков // Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом. – 2016.–№2.– С. 55-57
30. Раицкий, К.А. Экономика и управление в организациях торговли: учеб. пособие / К.А. Раицкий – Москва:Аспект пресс, 2015. – 192с.
31. Романова, А.Т. Экономика предприятия: учебное пособие / А.Т. Романова. - Москва.: Проспект, 2016. - 176 с.
32. Сулова, Ю.Ю. Доходы предприятия торговли: учебное пособие / Ю.Ю. Сулова, Н.Н. Терещенко. - Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 136 с.

33. Тарасова, О.Б. Экономика и планирование на предприятиях торговли / О.Б. Тарасова. – Москва: Дело, 2012. – 346 с.
34. Тридед, А. Н. Принципы и подходы к управлению доходами предприятия/ А.Н. Тридед//Бизнес информ. – 2012. - № 9. - С. 8-17.
35. Фридман, А.М. Экономика предприятия торговли и питания потребительского общества / А. М. Фридман. – Москва: Дашков и Ко, 2012. – 656 с.
36. Шадрина, Г.В. Экономика предприятия / Г.В. Шадрина. – Москва,: Финансы и статистика, 2015. – 384 с.
37. Шатаева, О.В. Доходы, расходы и точка безубыточности предприятия как фактор повышения конкурентоспособности предприятия в условиях глобализации /О.В.Шатаева // Пространственная экономика: проблемы региональных экономических объединений. – Москва. 2015. – С. 229-232.
38. Экономика предприятия в сфере товарного обращения / Л.И. Ерохина [и др.]. – Москва,: КноРус, 2015. – 304с.
39. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов / под ред. А.Н.Соломатина. – Санкт-Петербург: Питер, 2017. – 560с.
40. Экономика предприятия: организационно-практические аспекты: практикум / Сиб.Федер.Ун-т, – Красноярск: СФУ,Торг.-эконом.ин-т; сост. Ю.Ю. Сулова, Е.В. Белоногова, 2015 г. – 156 с.

[2]

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

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Ю.Л. Александров
(Ф.И.О.)
«08» 07 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

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

Оценка формирования и распределение доходов торгового предприятия и
обоснование направлений оптимизации
тема

Руководитель Н.Н. Терещенко 08.07.19 до экон. наук, профессор (подпись, дата) (должность, ученая степень) (фамилия, инициалы)
Выпускник В.О. Краснова 08.07.19 ЭИ5-015-ЭП (подпись, дата) (группа) (фамилия, инициалы)

Красноярск 2019