

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

Торгово-экономический институт

Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Ю.Л. Александров
(подпись) (инициалы, фамилия)
« » 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 «Экономика» профиль 38.03.01.10.09
«Экономика предприятий и организаций (в сфере услуг)»
код, направление и профиль подготовки
коды предприятия общественного питания: оценка источников формирования и определение резервов роста
тема

Научный руководитель _____ доцент, канд. экон. наук Э.А.Батраева
подпись, дата должность, ученая степень инициалы,
фамилия

Выпускник _____ ЭП-13-1 С.В.Эльгерт
подпись, дата _____ группа инициалы, фамилия

Красноярск 2017
СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ.....	5
1.1. Сущность, значение, виды, состав доходов согласно действующему законодательству.....	5
1.2. Валовый доход предприятия общественного питания: факторы, влияющие на его величину и уровень.....	9
1.3. Методика анализа доходов предприятия общественного питания и резервы их роста.....	14
2. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ДОХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ООО «ХОУМ».....	22
2.1. Организационно – экономическая характеристика деятельности предприятия общественного питания ООО «Хоум».....	22
2.2. Анализ динамики, состава и структуры оборота общественного питания ООО «Хоум» и оценка системы ценообразования.....	29
3. АНАЛИЗ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ РОСТА ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ООО «ХОУМ».....	42
3.1. Общий и факторный анализ формирования доходов предприятия общественного питания ООО «Хоум».....	42
3.2. Экономическое обоснование резервов роста доходов предприятия общественного питания ООО «Хоум» и разработка мероприятий по их дальнейшему росту.....	53
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	63
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	68
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	72

ВВЕДЕНИЕ

Доходы являются одним из основных показателей работы предприятий общественного питания, так как представляют основу формирования прибыли, которая в современных условиях является определяющим показателем и основной целью финансово-хозяйственной деятельности предприятия общественного питания.

Любые хозяйствственные и финансовые решения требуют тщательного анализа основных показателей, в том числе и доходов. Сопоставление доходов с полученными результатами, использованными ресурсами и капиталом предприятия общественного питания, дает представление об эффективности использования доходов, и позволяет выявить динамику доходности деятельности предприятия общественного питания. Поскольку предприятие общественного питания получает определенную сумму дохода с каждого рубля от предоставления услуг питания, то максимизация прибыли требует постоянного увеличения объема оборота общественного питания как основного фактора роста доходов и прибыли. Исходя из того, что доходы являются главным источником получения прибыли предприятий общественного питания, тема является актуальной.

Цель работы – экономическое обоснование резервов роста доходов предприятия общественного питания на основе анализа их формирования.

Для достижения поставленной цели в работе решались следующие задачи:

- рассмотрение сущности, видов и состава доходов предприятий;
- изучение методики анализа доходов предприятий общественного питания;
- осуществление организационно-экономической характеристики деятельности предприятия ООО «Хоум»;
- анализ динамики, состава, структуры оборота общественного питания ООО «Хоум» и системы ценообразования;

- осуществление общего и факторного анализа доходов ООО «Хоум»;
- экономическое обоснование и разработка путей дальнейшего увеличения доходов предприятия общественного питания ООО «Хоум».

Теоретической основой написания выпускной квалификационной работы являются труды отечественных экономистов по изучаемой проблеме: Э. А. Батраевой, И. В. Петручени, А. Н. Соломатина и др.; официальные законодательные и нормативно-инструктивные материалы; данные Госкомстата Российской Федерации по Красноярскому краю; учебники и учебные пособия; публикации в периодической печати, а также материалы собственных исследований.

Методическую основу написания работы составляет совокупность различных методов и приёмов общего и факторного анализа, такие как: анализ, сравнение, описание, группировка, расчет относительных и средних величин, индексный метод, прием абсолютных разниц, метод цепных подстановок.

Предметом исследования бакалаврской работы являются доходы предприятия общественного питания.

Объектом исследования является предприятие общественного питания ООО «Хоум».

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Общий объем работы 71 стр. Бакалаврская работа включает 26 таблиц; 10 рисунков, 7 приложений. Список использованных источников включает в себя 32 источника.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

1.1 Сущность, значение, виды, состав доходов согласно действующему законодательству

В условиях рыночных отношений предприятия общественного питания функционируют на основе самоокупаемости, и одним из основных условий успешной деятельности является увеличение доходов в размере, позволяющем возмещать все возникающие в процессе работы расходы и получать определенную величину чистой прибыли для своего дальнейшего производственного и социального развития, а также выплаты дохода собственникам [14]. Таким образом, доходы предприятия общественного питания являются исходной финансовой базой, т.е. основным источником самофинансирования.

Прибыль является основной целью финансово-хозяйственной деятельности предприятия общественного питания, а доходы лежат в основе ее формирования, т.е. чем больше размер доходов, тем больше величина чистой прибыли. Поэтому получение доходов является одной из основных целей действий участников рыночной экономики.

Значение доходов предприятия общественного питания заключается в следующем:

1. доходы являются источником покрытия издержек производства и обращения, т.е. текущих затрат по осуществлению основных функций предприятия общественного питания;

2. за счет доходов покрываются расходы различного вида, не связанных с осуществлением основной деятельности, но возникающих в процессе работы, такие как проценты к уплате, штрафы, пени, курсыевые

разницы и т.д.;

3. наличие доходов позволяет предприятиям выполнять финансовые обязательства перед государством, т.е. доходы являются источником самофинансирования бюджета разных уровней (федерального, регионального, местного) и внебюджетных фондов;

4. за счет доходов формируется чистая прибыль, т.е. источник дальнейшего производственного и социального развития предприятия общественного питания.

Доходы служат финансовой базой для возмещения всех текущих затрат предприятия общественного питания, выполнения ее финансовых обязательств перед государством и формирования чистой прибыли.

В источниках экономической литературы, доходы определяют как экономический показатель, характеризующий вновь созданную трудом стоимость, выражает суммарный доход предприятия, организации в результате производства и продажи продукции, товаров, оказания услуг [16]. На действующем предприятии общественного питания, размер и состав доходов определяются согласно действующей системы бухгалтерского и налогового учета доходов, подробно рассмотренных ниже.

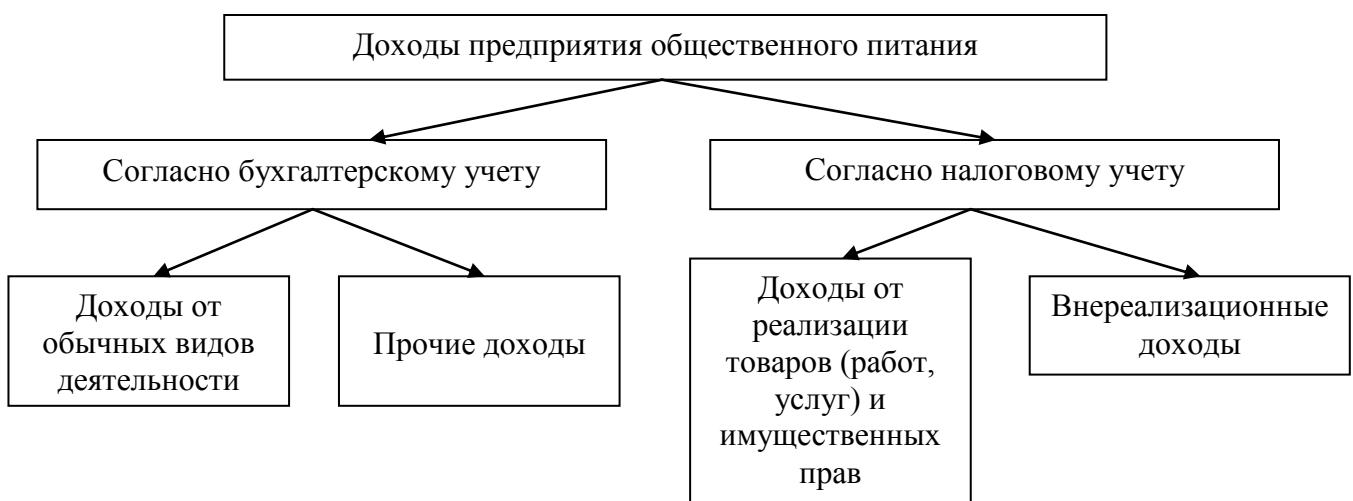


Рисунок 1 – Виды доходов предприятия общественного питания в соответствии с бухгалтерским и налоговым учетом [14]

В бухгалтерском учете, согласно нормативному документу ПБУ 9/99

«Доходы организации», доходами организации признается 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) [7].

Доходами организации не признаются поступления от других юридических и физических лиц:

- сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, работ, услуг;
- авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- задатка;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику [7].

В зависимости от характера, условия получения и направлений деятельности организации доходы подразделяются на:

- a) *доходы от обычных видов деятельности;*
- b) *прочие доходы;*
 - a) *Доходами от обычных видов деятельности являются те доходы, которые получены в результате осуществления целевых уставных функций предприятия общественного питания, а именно производства, реализации, организации потребления продукции и оказания услуг. Они рассчитываются как разница между оборотом общественного питания (за минусом налога на добавленную стоимость и других аналогичных платежей) и суммой денежных средств, потраченных на приобретение продовольственных ресурсов.*

Основным источником получения доходов от обычных видов деятельности на предприятии общественного питания являются наценки общественного питания. Именно за счет них формируется основной вид дохода предприятия общественного питания – *валовый доход*, доля в структуре доходов которого колеблется от 90 до 100 %, который представляет собой сумму реализованных наценок на произведенную собственную продукцию и покупные товары. В форме бухгалтерской отчетности № 2 «Отчет о финансовых результатах» данный показатель отражается как «*Валовая прибыль*». Факторы, влияющие на его величину и уровень рассмотрены в следующем пункте данной бакалаврской работы.

б) *Прочие доходы предприятия общественного питания* отражены в Приложении А [7].

В налоговом учете, согласно статье 41 Налогового кодекса, *доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить* [3], при этом:

- нет увязки экономических выгод с увеличением капитала организаций, т.е. под доходами понимается поступление любых экономических выгод (кроме суммы косвенных налогов);
- налоговые доходы подразделяются на учитываемые и не учитываемые в целях исчисления налога на прибыль;
- любые поступления экономических выгод, не поименованных в списке налоговых доходов, не учитываемых для целей налогообложения, учитываются в целях исчисления налога на прибыль [14].

Согласно статье 249 Налогового кодекса, *доходом от реализации признаются выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав*. Выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы,

услуги) или имущественные права, выраженные в денежной и (или) натуральной формах [4].

Состав *внереализационных доходов*, согласно статье 250 Налогового кодекса, представлен в Приложении Б.

Налоговый учет доходов осуществляется для определения суммы налогооблагаемой прибыли в целях расчета налога на прибыль.

Анализ и планирование доходов с точки зрения целей экономической деятельности осуществляется предприятием общественного питания по составу доходов согласно бухгалтерскому учету.

1.2 Валовый доход предприятия общественного питания: факторы, влияющие на его величину и уровень

Валовый доход является одним из показателей, характеризующих финансовый результат производственно-торговой деятельности предприятия общественного питания. По экономическому содержанию он представляет часть стоимости продукции, товаров и услуг, созданной на предприятии и используемой для возмещения издержек производства и обращения и формирования прибыли от продажи [14]. Валовой доход предприятия общественного питания подразделяется на валовой доход от продажи продукции собственного производства; от реализации покупных товаров; от оказания услуг (при наличии и оказании дополнительных услуг за отдельную плату).

Валовый доход характеризуется двумя показателями: абсолютным – суммой, и относительным – уровнем, показывающим долю созданного и реализованного дохода в объеме оборота.

В зависимости от варианта учетной политики предприятия различаются методы расчета суммы валового дохода. На предприятиях общественного питания возможны следующие виды учета товаров и сырья:

- по покупным ценам, т.е. по ценам приобретения;

- по продажным ценам, т.е. ценам с наценкой и НДС.

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

Если учет сырья и товаров осуществляется по продажным ценам, то сумма валового дохода определяется расчетным путем, основные способы расчета представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Способы расчета суммы валового дохода

Способ расчета	Расчет	Случай применения, пояснения
По общему обороту	$ВД_{ПСП} = \frac{О_{ПСП} \times У_{Н ПСП}}{100 + У_{Н ПСП}}$ $ВД_{ПТ} = \frac{О_{ПТ} \times У_{Н ПТ}}{100 + У_{Н ПТ}}$ $ВД = \frac{О \times У_{Н}}{100 + У_{Н}}$	Применяется, если на предприятии общественного питания установлен одинаковый уровень наценки: <ul style="list-style-type: none"> – на продукцию собственного производства; – на покупные товары; – единый уровень наценки ($У_{Н}$).
По ассортименту оборота	$ВД = \frac{O_1 \times У_{Рн1} + \dots + O_n \times У_{Рнп}}{С_{СН}}$ $У_{Рнi} = \frac{У_{Нi}}{100 + У_{Нi}} \times 100,$	Применяется, если на группы блюд и виды покупных товаров установлен разный уровень наценки. Где $У_{Рнi}$ - расчетный уровень наценки на i -ю группу блюд или товар, %; $У_{Нi}$ - уровень наценки на i -ю группу блюд или товар, %.
По среднему проценту	$У_{ВД СР} = \frac{Н_{Н} + Н_{П} - Н_{В}}{О + От} \times 100$ $ВД = \frac{О \times У_{ВД СР}}{100}$	Где $У_{ВД СР}$ – средний процент (уровень) валового дохода, %; $Н_{Н}$ – \sum наценки на остаток сырья и товаров на начало периода, руб.; $Н_{П}$ – \sum наценки на сырье и товары, поступившие в течение периода, руб.; $Н_{В}$ – \sum наценки на сырье и товары, выбывшие в течение периода, руб.; $От$ – остаток товаров на конец отчетного периода, руб.
По ассортименту остатка сырья и товаров	$ВД = (Н_{Н} + Н_{П} - Н_{В}) - Н_{К}$	Где $Н_{К}$ – сумма наценки общественного питания на остаток сырья и товаров на конец месяца, руб.

В общественном питании определяют:

- средний уровень валового дохода от реализации продукции собственного производства ($УвД_{псп}$)

$$\begin{aligned} УвД_{псп} \\ = \frac{ВД_{псп}}{Опсп}; \end{aligned} \quad (1.1)$$

- средний уровень валового дохода от продажи покупных товаров ($УвД_{пт}$)

$$\begin{aligned} УвД_{пт} \\ = \frac{ВД_{пт}}{Опт} \\ \times 100; \end{aligned} \quad (1.2)$$

- средний уровень валового дохода предприятия ($Увд$)

$$\begin{aligned} Увд \\ = \frac{ВД}{О} \times 100; \end{aligned} \quad (1.3)$$

Величина, состав и структура валового дохода и его уровень в первую очередь зависят от проводимой предприятия общественного питания ценовой политики, так как главным источником его формирования является наценка общественного питания. Соответственно, процесс ценообразования на продукцию и услуги оказывает существенное влияние на валовый доход.

Состав цены на блюда на предприятии общественного питания зависит от применяемой системы налогообложения (табл.1.2).

При общей системе налогообложения на каждое блюдо или технологическое изделие на предприятии общественного питания составляется калькуляционная карточка, в которой отражен процесс формирования цены, складывающейся из следующих этапов:

- указывается состав сырьевого набора блюда, нормы закладки сырья в соответствии со сборником рецептур или на основании разрешенных к применению технологических карт производства блюда, цены приобретения сырья без НДС;
- нормы расхода сырья умножают на цены, полученные показатели суммируют и определяют стоимость сырьевого набора блюд;
- рассчитывают сумму наценки предприятия общественного питания;
- определяется сумма налога на добавленную стоимость (НДСоп), включаемого в цену блюд [14].

Таблица 1.2 – Методика формирования цены и расчета наценки общественного питания при разных системах налогообложения

Система налогообложения	Расчет	Комментарии
Общая (традиционная) с/н	$\text{Цбл} = \text{Сsn(без ндс)} + \text{Н} + \text{НДСоп}$ $\text{Нsn} = \frac{\text{Сsn(без ндс)} \times \text{Ун}}{100}$ $\text{НДСоп sn} = \frac{(\text{Сsn(без ндс)} + \text{Н}) \times \text{Стндс}}{100}$ $\text{Цт} = \text{Ст(без ндс)} + \text{Н} + \text{НДСоп}$ $\text{Нт} = \frac{\text{Ст(без ндс)} \times \text{Ун}}{100}$ $\text{НДСоп т} = \frac{(\text{Ст(без ндс)} + \text{Н}) \times \text{Стндс}}{100}$	Где Цбл - цена блюда, руб.; Сsn(без ндс) - стоимость сырьевого набора блюда, определяемого на основании норм закладки видов сырья и цен его приобретения (без НДС), руб.; НДСоп - сумма НДС, включаемая в цену, руб.; Цт - цена покупного товара, руб.; Ст(без ндс) – стоимость покупного товара по цене приобретения (без НДС), руб.; Н - сумма наценки, руб.; Ун - уровень наценки, %; Стндс - ставка НДС, %.
Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) или упрощенная с/н (УС) (не осуществляют уплату налога на добавленную стоимость в	$\text{Цбл} = \text{Сsn(без ндс)} + \text{Н}$ $\text{Цт} = \text{Ст(без ндс)} + \text{Н}$ $\text{Цбл}_{\text{безндс}} = \frac{\text{Цбл с ндс}}{100 + \text{Стндс}} \times 100$ $\text{Сsn} = \frac{\text{Цбл(без ндс)}}{100 + \text{Ун}} \times 100$	<p>Метод расчета цен основан на прямой калькуляции и применяется при установленных размерах наценок.</p> <p>В условиях конкуренции многие применяют такой подход к ценообразованию, где уровень цены на продукцию формируют с учетом цен основных конкурентов и психологического восприятия цены</p>

бюджет)	$Н = Цбл(без ндс) - Ссн$ $Ун сп = \frac{H}{Ссн} \times 100$	потребителями, в этом случае сумму и уровень наценки определяют методом обратного счета.
---------	---	--

Калькуляционные карточки действуют с момента появления до момента изменения компонентов в сырьевом наборе или цены на сырье и продукты. Правильность расчета цены блюда (изделия) подтверждается подписью карточки руководителем предприятия, заведующим производством и калькулятором.

Таким образом, в общественном питании путем калькуляции определяют не полную себестоимость, а продажную цену блюда, и все затраты предприятия покрываются за счет наценки. Цена блюда зависит от стоимости сырьевого набора и размера наценки, а стоимость сырьевого набора от того, по каким ценам приобретают товары и сырье (закупочным, отпускным, розничным, ценам закупки). Так как на уровень этих цен оказывает влияние общий уровень и динамика цен региона, города, то возможности предприятия влиять на стоимость сырьевого набора ограничены выбором каналов поступления продовольственных товаров и сырья [14].

Основными факторами, определяющими уровень цен на продукцию предприятия общественного питания, являются:

➤ *цены приобретения продовольственных ресурсов* – сырья и товаров, формирующие стоимость сырьевого набора блюда и покупную стоимость товаров. Минимизировать цены приобретения предприятие может путем сокращения числа посредников и покупки продовольственных ресурсов непосредственно у производителей;

➤ *уровень наценки на продукцию предприятия общественного питания*, который имеет нижние и верхние границы:

- нижний предел уровня наценки ограничен уровнем издержек

предприятия общественного питания, так как в противном случае образуются убытки от основной деятельности;

– верхний предел наценки определяется спросом потребителей на продукцию и услуги данного предприятия общественного питания.

Наценка общественного питания является одновременно и элементом цены, и ценой услуги предприятия по организации питания населения. От ее размера зависит цена блюда, величина и уровень получаемого валового дохода, спрос населения на услугу данного предприятия, определяющий объем его оборота [14].

Разный уровень наценок на продукцию собственного производства и покупные товары обусловлен их различной трудоемкостью и, соответственно, издержкоемкостью: продажа и организация потребления произведенной на предприятии продукции требует существенных затрат ресурсов, реализация покупных товаров осуществляется с минимальными затратами. В свою очередь, уровень наценки может меняться и зависеть от типа заведения и его посещаемости в течение суток.

Между показателями уровень валового дохода и уровень наценки существует тесная взаимосвязь, отражаемая формулами:

$$Y_H = \frac{Y_{WD} \times 100}{100 - Y_{WD}}, \quad (1.4)$$

$$Y_{WD} = \frac{Y_H \times 100}{100 + Y_H}, \quad (1.5)$$

При этом уровень валового дохода всегда ниже уровня наценки, так как у них разная база исчисления. Наценка превращается в валовый доход только после продажи продукции предприятия общественного питания.

Фактически, именно за счет валового дохода осуществляется покрытие издержек производства и обращения и формируется прибыль от продажи. Для эффективного функционирования предприятия общественного питания, необходимо проводить анализ доходов по этапам, представленным в следующем пункте.

1.3 Методика анализа доходов предприятия общественного питания и резервы их роста

Доходы предприятия являются исходной финансовой базой коммерческого расчета т.к. представляют собой основу формирования прибыли, что в свою очередь является целью работы любого предприятия, материального стимулирования работников. Размер доходов предприятия является одним из важнейших результатов хозяйственной деятельности [25].

I. Анализ выполнения плана и динамики доходов предприятия и их структуры



II. Общий и факторный анализ валового дохода, в т.ч.:



II.1 Анализ суммы и уровня валового дохода в целом



II.3 Анализ состава и структуры валового дохода по периодам года



II.2 Анализ состава и структуры валового дохода по составу оборота и услуг



II.4 Анализ состава и структуры валового дохода в разрезе структурных подразделений предприятия



II.5 Анализ формирования валового дохода в разрезе оборота по продукции собственного производства и оборота по покупным товарам;



II.6 Факторный анализ формирования валового дохода.



III. Анализ состава и структуры прочих доходов

Рисунок 2 – Подэтапы основного этапа анализа доходов предприятий общественного питания

Осуществление анализа доходов предприятия общественного питания можно представить как последовательность трех этапов: подготовительный, основной и заключительный.

Подготовительный этап начинается с определения цели анализа, а именно целью анализа доходов является выявление их роста на основе комплексной оценки формирования для обеспечения рентабельности деятельности и повышения финансовой устойчивости предприятия общественного питания.

Для реализации данной цели в ходе анализа оценивают выполнение плана (динамику) видов доходов, изучают их состав и структуру в целом и в разрезе элементов, детально анализируют формирование валового дохода, выявляют степень влияния на его изменение различных факторов, рассчитывают доходность деятельности предприятия в целом и использования отдельных видов ресурсов, а также анализируют и оценивают распределение и использование доходов.

Информационную основу анализа доходов составляют данные соответствующих счетов бухгалтерского учета, а также первичная оперативная бухгалтерская и статистическая отчетность предприятия общественного питания (акты о движении сырья и товаров, акты о

реализации готовых блюд и изделий, калькуляционные карточки, товарные отчеты и др.).

Основной этап анализа доходов осуществляется по подэтапам, представленных на рисунке 2.

I. На первом этапе анализируют выполнение плана и динамику доходов в целом и их состав по видам деятельности, рассчитывают уровень доходов, их структуру, отклонения сумм, уровня, структуры и темпы изменения. Данный анализ позволяет в целом оценить формирование доходов: их рост или снижение по сравнению с планируемыми показателями и данными прошлого периода.

II. Данный этап анализа является основным, так как в процессе его осуществления анализируют выполнение плана и динамику главного вида дохода предприятия общественного питания – валового дохода, полученного в результате осуществления его целевой функции – производства, продажи и организации потребления продукции и оказания услуг.

II.1 Первоначально дают общую оценку выполнения плана и динамики суммы и уровня валового дохода предприятия общественного питания с расчетом отклонения его величины, уровня и темпов изменения.

II.2 Анализируют структуру валового дохода, рассчитывая долю валового дохода, полученного от реализации продукции собственного производства, реализации покупных товаров и от оказания дополнительных услуг, их отклонения и темпы изменения. Данный анализ позволяет выявить значимость составных частей оборота и оказания услуг в формировании валового дохода предприятия.

II.3 Предполагает анализ формирования валового дохода по периодам года (кварталам или месяцам). В ходе данного анализа рассчитывают: суммы и уровень валового дохода, их отклонения и темпы изменения по периодам года; структуру формирования валового дохода и ее изменения по периодам года.

Анализ позволяет выявить положительные и отрицательные тенденции в формировании валового дохода в течение года, а в дальнейшем полученная информация используется при планировании.

П.4 Анализ формирования структуры валового дохода с точки зрения деятельности структурных подразделений осуществляют в комплексных предприятиях общественного питания, имеющих филиалы с разным уровнем наценок на продукцию.

Данный анализ позволяет выявить роль каждого структурного подразделения в формировании общего валового дохода предприятия, оценить изменения уровней их валового дохода, выявить причины отклонений и наметить пути роста.

П.5 Детально анализируют формирование валового дохода предприятия общественного питания с точки зрения реализации продукции собственного производства и покупных товаров, рассчитывая соответствующие уровни валового дохода по составным частям оборота, их отклонения и темпы изменения.

При наличии первичной информации этот подэтап анализа дополняется детальным анализом состава валового дохода от реализации продукции собственного производства в разрезе ассортимента продукции (групп, видов блюд и кулинарных изделий), а также по ассортименту покупных товаров [14].

П.6 Важным подэтапом анализа валового дохода является факторный анализ формирования валового дохода, в процессе которого выявляют количественное влияние факторов, представленных в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Методика расчета влияния факторов, обуславливающих изменение валового дохода

Показатели	Расчет
1) Изменение объема оборота общественного питания, в т.ч.:	$\Delta ВД_0 = \frac{УВД_0 \times \Delta О}{100}$
1.1) за счет изменения цен	$\Delta ВД_{цен} = \frac{УВД_0 \times \Delta О_{цен}}{100}$

1.2) за счет изменения физических объемов продаж продукции	$\Delta ВД_{\text{физ.объем}} = \frac{У_{ВД_0} \times \Delta O_{\text{физ.объем}}}{100}$
2) Изменение уровня валового дохода, за счет изменения следующих факторов:	-
2.1) структуры оборота общественного питания – удельного веса оборота по продукции собственного производства	$\Delta У_{ВД} = \frac{(У_{ВД_{ПСП0}} - У_{ВД_{ПТ0}}) \times (\alpha_{ПСП1} - \alpha_{ПТ0})}{100}$
2.2) удельного веса оборотов структурных подразделений предприятия общественного питания, имеющих разные уровни наценок на продукцию	$\Delta У''_{ВД} = У'_{ВД1} - У'_{ВД0}$ $\Delta ВД = \frac{У''_{ВД} \times О_1}{100}$
2.3) уровня наценок на продукцию. Оставшаяся после всех расчетов часть отклонения суммы валового дохода за счет ее уровня и будет представлять собой изменение за счет динамики уровня наценок.	Динамика данного показателя не поддается прямому количественному, поэтому возможен лишь расчет: 2.3.1) дополнительно полученного валового дохода от реализации заказных фирменных блюд; 2.3.2) потерь в получении валового дохода за счет реализации продукции по более низким ценам.

После факторного анализа составляется сводная таблица влияния всех факторов, сумма значений которых должна равняться общему отклонению.

Таблица 1.4 – Методика расчета ряда показателей, характеризующих различные стороны деятельности предприятия общественного питания

Показатели	Методика расчета	Примечания
A	1	2
Доходность предприятия – характеризует общий размер полученных доходов на один рубль оборота общественного питания	$D_{\text{пред}} = \frac{D}{O}$	где D – сумма доходов предприятия общественного питания, руб.
Доходность расходов предприятия – показывает, какая величина доходов приходится на один рубль общих расходов предприятия	$D_{\text{пред}} = \frac{D}{P}$	где P – общая сумма расходов предприятия общественного питания, включающая текущие затраты, прочие расходы и выплаченные налоги, руб.
Доходность текущих затрат – позволяет определить размер получаемого валового дохода на один рубль израсходованных издержек производства и обращения	$D_{\text{пред}} = \frac{BД}{И}$	где И – сумма издержек производства и обращения за определенный период, руб.

Доходность основных фондов – показывает, какой размер доходов получен на один рубль основных фондов	$\text{Доф} = \frac{\text{Доф}}{\text{Соф ср}}$	где Доф – размер доходов, полученных при использовании основных фондов предприятия, руб.
Доходность фонда заработной платы – показывает размер доходов на один рубль израсходованного фонда заработной платы	$\text{ДФЗП} = \frac{\text{Доф}}{\text{ФЗП}}$	где ФЗП – фонд заработной платы работников предприятия, руб.
Доходность численности работников – показывает, какой размер доходов получен в расчете на одного работника	$\text{Дч} = \frac{\text{Д}}{\text{Ч}}$	где Ч – численность работников предприятия в целом, чел.
Доходность деятельности работников производства – показывает, какой размер валового дохода приходится на одного работника производства	$\text{Дчпр} = \frac{\text{ВДпсп}}{\text{Чпр}}$	где Чпр – численность работников производства, чел.
Доходность активов – характеризует эффективность использования активов	$\text{Да} = \frac{\text{Д}}{\text{Аср}}$	где Аср – средняя сумма активов предприятия общественного питания, руб.
Доходность собственного капитала – характеризует размер полученных доходов на один рубль собственного капитала	$\text{Дк} = \frac{\text{Д}}{\text{СК}}$	где СК – размер собственного капитала, руб.

III. Третий этап анализа доходов предприятия общественного питания в целом предполагает детальный поэлементный анализ состава и структуры прочих видов доходов. В ходе него изучают общие отклонения составляющих прочих доходов, динамику их доли в структуре доходов и темпы изменения, выясняют причины их возникновения. Он позволяет оценить возможности получения доходов от неосновной деятельности в будущем.

IV. Анализ доходности деятельности предприятия общественного питания предполагает оценку соотношения размера полученных доходов с точки зрения полученных экономических результатов, использованных ресурсов, активов предприятия. Методика расчета показателей представлена в таблице 1.4.

Сопоставление данных показателей позволяет выявить соотношение динамики доходов с другими показателями, так как рост доходности всегда

обеспечивается опережающими темпами увеличения доходов по сравнению с выполнением плана (динамикой) показателей, использованных при расчете.

V. На данном этапе анализируют направления распределения доходов, рассчитывая структуру их использования и темпы изменения. Сопоставление темпов изменения абсолютных сумм расходов и величины чистой прибыли, а также изменений структуры распределения доходов, позволяет оценить эффективность использования доходов.

VI. Заключительным этапом анализа доходов предприятия общественного питания на основе данных проведенного анализа является определение основных направлений повышения доходов предприятия общественного питания как от основной деятельности, так и прочих видов дохода. Увеличение валового дохода предприятия связано с рядом действий направленных:

- на рост оборота предприятия за счет расширения сферы деятельности;
- на совершенствование структуры оборота общественного питания с позиции его состава;
- на совершенствование ассортимента продукции собственного производства и покупных товаров;
- на оптимизацию системы снабжения, позволяющую сократить число посредников и минимизировать цены приобретения товаров и сырья;
- на проведение гибкой ценовой политики предприятия, позволяющей увеличивать число потребителей и обеспечивать рост оборота;
- на совершенствование системы ценообразования – обоснование уровня наценки и расчета цен, позволяющих и сохранять или укреплять свое положение на рынке, и повышать уровень валового дохода;
- на расширение спектра предоставляемых дополнительных услуг, позволяющих увеличивать сумму валового дохода и привлекать потребителей.

Для определения направлений роста прочих видов доходов предприятие должно реально оценить свои возможности в этой области деятельности:

- осуществить инвентаризацию имущества и выявить возможности продажи неиспользуемых основных средств или сдачи их в аренду;
- проанализировать использование свободных денежных средств, определив, куда их целесообразно вкладывать: в дальнейшее производственное развитие или в банк для получения процентов;
- выяснить судебные перспективы получения штрафов, пеней, неустоек, если на предприятии наблюдалось несоблюдение условий заключенных договоров и т.д.;
- активизировать работу по взысканию дебиторской задолженности.

В заключение анализа разрабатываются конкретные мероприятия по увеличению доходов [14].

Таким образом, для полного анализа доходов предприятия общественного питания, необходимо не только рассмотрение основных экономических показателей, а также глубокое изучение оборота общественного питания как основного показателя деятельности предприятия, что позволит провести анализ оборота общественного питания ООО «Хоум» во второй главе данной выпускной квалификационной работы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В условиях рынка определяющим показателем и основной целью финансово-хозяйственной деятельности предприятия общественного питания является прибыль. В основе формирования прибыли лежит совокупный доход предприятия, состоящий из валового дохода (90-100%), процентов к получению и прочих доходов.

Источником получения валового дохода являются наценки общественного питания, которые устанавливают непосредственно сами предприятия общественного питания. Исходя из этого, необходим правильный подход к ценообразованию и обоснованию уровня наценки общественного питания. Также, состав цены зависит от применяемой системы налогообложения, которые отличаются своими расчетами.

Выпускная квалификационная работа выполнялась на данных предприятия ООО «Хоум» в юридическом оформлении, или гастропаб «Свинья и бисер» в фактическом. ООО «Хоум» входит в сеть компаний BelliniGroup.

ООО «Хоум» открыт с 2008 года. Местонахождение и почтовый адрес общества: 660017, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Красной Армии, д.16а. Работает данное предприятие ежедневно с 7:00 до 01:00 (07.00-11.00 - завтрак) без перерыва на обед.

Гастропаб относится к заведениям высокого уровня, отличаясь вкусной европейской кухней и хорошим обслуживанием. В обеденном зале предусмотрено 129 посадочных мест на 148,5 кв.м. Исходя из площади обеденного зала, применяется единый налог на вмененный доход, что кардинально меняет метод ценообразования.

Основными поставщиками являются ООО «Мясничий», ООО «Торг-Сервис», ООО «Флора», ООО «Изюминка», ООО «Мираторг» и т.д. Основными покупателями – население.

Численность работников в 2016 году составляла 46 человек, из них 22 работники производства. На предприятии действует повременно-премиальная система оплаты труда. Размер заработной платы зависит от количества отработанного времени и уровня квалификации работников, также сверх оплаты труда по повременным тарифным ставкам (окладам) за отработанное время получает премию за достижение конкретных результатов работы в соответствии с положением о премировании, разработанном и принятом на ООО «Хоум», например такие как увеличение среднего чека, активная продажа старт-листа, новинок, хорошее прохождение тайного гостя и т.д.

В ходе работы был осуществлен анализ динамики, состава и структуры оборота общественного питания. Анализ динамики реализации продукции показал, что в отчетном году оборот общественного питания в действующих ценах составил 59 955 тыс. руб., а в сопоставимых – 42 104,1 тыс. руб.

Анализируя оборот общественного питания по составу и структуре, можно сделать вывод, что наибольшую долю занимает оборот по продукции собственного производства.

Анализ оборота по кварталам показал, что в поквартальном разрезе наблюдается следующее: оборот общественного питания гастропаба «Свинья и бисер» распределяется по кварталам неравномерно. Наибольшие доли приходятся на III квартал, что связано с функционированием летней террасы примерно с мая по сентябрь, и на IV, что связано с новогодними праздниками.

Анализ состава и структуры продукции собственного производства ООО «Хоум» в ассортиментном разрезе показал, что наибольшую долю в структуре оборота общественного питания по собственной продукции занимает обеденная продукция, а именно горячие блюда, закуски и салаты с долей в обороте отчетного года 32,47 %, 16,8 % и 15,2 % соответственно.

Анализ состава и структуры покупных товаров ООО «Хоум» в ассортиментном разрезе показал, что наибольшую долю занимает

алкогольная продукция, почти 98 % и составляет практически весь оборот по покупным товарам, а именно 17 449,4 тыс. руб. в отчетном году. Для наиболее полного удовлетворения спроса потребителей, в гастропабе «Свинья и бисер» есть сибирское и детское меню. В связи со сменой времен года в гастропабе появляются сезонные меню, т.е. предприятие работает над качеством уже имеющихся блюд и над развитием новых для расширения ассортимента, удовлетворения спроса потребителей, роста количества постоянных гостей и увеличения оборота общественного питания.

При формировании цен, директора ориентируются на цены заведений аналогичного уровня своей сети «Bellini group», чтобы держать уровень цен в одинаковой норме. Также, ориентир проводится и на заведения конкурентов, а именно, перед вводом какой-либо актуальной линейки блюд, директора обязательно мониторят рынок конкурентов, где уже есть такие ассортиментные группы. Средний уровень наценки общественного питания ООО «Хоум» составляет 150 %.

В процессе выполнения выпускной квалификационной работы был проведен общий и факторный анализ формирования доходов предприятия общественного питания ООО «Хоум» и их распределения.

Анализ состава и структуры доходов показал, что в отчетном году доходы состоят из валового дохода с наибольшей долей в 99,57 % и прочих доходов с 0,43 %.

Анализ динамики валового дохода ООО «Хоум» за три года показал, что сумма валового дохода увеличивалась от года к году и в отчетном году составила 34 574 тыс. руб. Уровень валового дохода также имел положительную динамику, что связано с ростом среднего уровня наценки общественного питания и большими темпами роста валового дохода по сравнению с темпами роста оборота общественного питания.

Анализ состава и структуры валового дохода ООО «Хоум» по ассортиментным группам показал, что в отчетном году наибольшую долю

занимает валовой доход, от реализации продукции собственного производства, а именно 70,9 % или 24 512,97 тыс. руб.

Анализ формирования валового дохода ООО «Хоум» по кварталам анализируемого периода показал, что валовой доход в поквартальном разрезе распределяется неравномерно, а именно большой валовый доход приходится на летнее время, это связано с тем, что работает летняя терраса, примерно с мая по сентябрь.

Анализ динамики формирования валового дохода показал, что в отчетном году произошел рост уровня валового дохода в целом по предприятию на 0,37% и увеличение его суммы на 6 251 тыс. руб.

Факторный анализ формирования валового дохода ООО «Хоум» показал, что прирост валового дохода за счет изменения объема оборота общественного питания составил 6 033,12 тыс. руб. В большей степени прирост обусловлен увеличением физического объема продаж продукции общественного питания, а именно на 4 334,97 тыс. руб. Изменение уровня валового дохода привело к росту суммы валового дохода на 217,88 тыс. руб. Данный рост обусловлен изменением структуры оборота общественного питания, влияние которого составило 401,7 тыс. руб.

Анализ доходности ООО «Хоум» за анализируемый период показал, что доходы в обороте общественного питания в прошлом периоде составляли 57,42 %, а в отчетном периоде увеличились на 0,5 %. Доходность расходов предприятия показала, что 1 140 руб. доходов приходится на один рубль общих расходов предприятия в отчетном году. Ее рост говорит об опережающих темпах роста доходов над расходами. Доходность текущих затрат составила 1 160 руб. В целом, доходность предприятия в целом заслуживает положительной оценки.

Анализ распределения доходов ООО «Хоум» за анализируемый период позволяет сделать основополагающий вывод о том, что на предприятии происходит уменьшение доли расходов и увеличение доли чистой прибыли,

т.е. предприятие стало эффективнее функционировать в отчетном году. Доходы в целом увеличились на 6 344 тыс. руб. или на 22,4 %.

Для дальнейшего роста доходов общественного питания и повышения эффективности деятельности ООО «Хоум», необходимо предложить следующее мероприятия:

- 1) Расширение ассортимента за счет введения блюда «Кесадилья» в разных интерпретациях;
- 2) Проведение рекламной кампании;
- 3) Совершенствование ценовой политики для такой закуски, как «сырные булочки»;
- 4) Снижение себестоимости такой ассортиментной группы как «Алкогольная продукция» и «Безалкогольные напитки» за счет приобретения товаров у поставщиков по более низким ценам.

Также, можно обратить внимание на следующие рекомендации:

- привлечение работников, специализирующихся на оказании определенной группы услуг (сомелье, бариста, кальянщик и т.д);
- продажа подарочных сертификатов на посещение заведения;
- организация ритмичной и бесперебойной доставки сырья и товаров в нужном объеме и заявлennом ассортименте;
- совершенствование технологии производства блюд.

Предложенные рекомендации приведут к увеличению оборота общественного питания на 1 298,94 тыс. руб. или на 2,17 %. Таким образом, произойдет увеличение валовой прибыли на 842,46 тыс. руб. и её уровня на 0,15 %, что относится к разряду положительных моментов деятельности предприятия. Также, положительно повлияет снижение уровня издержек обращения на 1,05%, несмотря на рост суммы издержек на 1,67 тыс. руб. В итоге, прибыль от продаж увеличится на 840,79 тыс. руб. или на 17,79 % и составит 5 566 тыс. руб., а рентабельность продаж на 1,21 %, что характеризует предприятие общественного питания ООО «Хоум» с положительной стороны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: принятая всенародным голосованием 12.12.1993, с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: www.consultant.ru.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.01.1996 N 14-ФЗ ред. от 28.03.2017 N 39-ФЗ. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: www.consultant.ru.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч. 1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 N 146-ФЗ ред. от 28.12.2016 N 475-ФЗ. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: www.consultant.ru.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.08.2000 N 118-ФЗ ред. от 03.04.2017 N 58-ФЗ. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: www.consultant.ru.
5. Трудовой Кодекс Российской Федерации: [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.12.2001 N 197-ФЗ ред. от 03.07.2016 N 348-ФЗ. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: www.consultant.ru.
6. Об утверждении указаний по заполнению форм федерального стат. наблюдения N П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг» [Электронный ресурс]: приказ Федеральной службы гос. статистики от 26.10.2016 N 498 ред. от 06.02.2017 N 82. // Справочно-правовой сервис «Контур.Норматив». – Режим доступа: <https://normativ.kontur.ru>.
7. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 "Доходы организации" [Электронный ресурс] : утв. приказом М-ва финансов Рос.

Федерации от 06.05.1999 N 32н ред. от 06.04.2015) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: www.consultant.ru.

8. ГОСТ 30389-2014. Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания. Классификация и общие требования. – Введ. 14.11.2014 г. – Москва: Изд-во стандартов, 2014. – 16 с.

9. ГОСТ 30390-2014. Услуги общественного питания. Продукция общественного питания, реализуемая населению. Общие технические условия. – Введ. 14.11.2014 г. – Москва: Изд-во стандартов, 2014. – 16 с.

10. ГОСТ 31984-2013. Услуги общественного питания. Общие требования. – Введ. 03.12.2013 г. – Москва: Изд-во стандартов, 2013. – 11 с.

11. 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 Ко, 2009- 276 с.

12. Батраева Э.А. Ценовая политика фирмы. Методы ценообразования в рыночной экономике [Электронный ресурс]/ Э.А. Батраева. – Электрон. дан. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2013. – 75 с. – Режим доступа: <https://e.sfu-kras.ru/course/info.php?id=1653>.

13. Батраева Э. А. Ценообразование: учеб. пособие/ Э.А. Батраева. – Красноярск: Универс, Союз, 2000. – 320 с.

14. Батраева Э.А. Экономика предприятия общественного питания: учеб. пособие / Э.А.Батраева; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2009. – 592 с.

15. Васильева, Н. А. Экономика торгового предприятия / Н. А. Васильева, Н. Г. Миронов. – Москва: Высшее образование, 2012. – 191 с.

16. Горфинкель В. Я. Экономика предприятия: учебник для вузов / В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар. – Москва, 2004. – 670 с.

17. Збуров, А. А. Экономика торгового предприятия / А. А. Збуров. – Москва: Дело, 2013. – 342 с .

18. Лысенко Ю. В. Экономика предприятия торговли и общественного питания: учебное пособие. Стандарт третьего поколения. / Ю.

В. Лысенко, М. В. Лысенко, Э. Х. Таипова. – Санкт-Петербург: Питер, 2013. – 416 с.

19. Петрученя И. В. Доходы предприятия торговли: текст лекций / И. В. Петрученя; Краснояр. гос. торг. экон. ин-т. – Красноярск, 2011. – 40 с.

20. Пустынникова Е. В. Экономика предприятий общественного питания: учебное пособие / Е. В. Пустынникова. – Москва: КНОРУС, 2016. – 232 с. – (Бакалавриат).

21. Раицкий К. А. Экономика организации (предприятия): учебник / К. А. Раицкий. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Дашков и Ко, 2012. – 1012 с.

22. Терещенко Н. Н. Анализ и планирование товарооборота и товарных запасов розничного торгового предприятия: учебное пособие /Н. Н. Терещенко, О. Н. Емельянова; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – 2-е изд.. перераб. и доп. – Красноярск, 2006. – 116 с.

23. Терещенко Н. Н. Доходы и прибыль предприятия торговли: учебное пособие /Н. Н. Терещенко, Ю. Ю. Суслова; Краснояр. гос. торг.- экон. ин-т. –Красноярск, 2004 г. – 272 с.

24. Терещенко Н. Н. Эффективность деятельности предприятия торговли : учеб. пособие / Н. Н. Терещенко, О. Н. Емельянова ; Краснояр.гос. торг-экон. ин-т. – Красноярск, 2009. – 110 с.

25. Фридман А. М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: учебник / А. М. Фридман. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. – 656 с.

26. Экономика организации (предприятия): учебник / под ред. Н. А. Сафонова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Экономистъ, 2004. – 618 с.

27. Экономика отрасли: торговля и общественное питание: учеб. пособие / под ред. Е. А. Карпенко [и др.] – Москва: Альфа-М: ИНФРА-М, 2008. – 224 с.

28. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 718 с.
29. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов / под ред. А. Н. Соломатина. – Санкт-Петербург.: Питер, 2010. – 560 с.
30. Экономика предприятия торговли: учеб. пособие. В 2 ч. Ч.1 / Ю. Л. Александров [и др.];Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск: Изд. Центр КГУ, 2002. – 258 с.
31. Экономика предприятия торговли: учеб. пособие. В 2 ч. Ч.2 / Ю. Л. Александров [и др.];Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск: Изд. Центр КГУ, 2002. – 171 с.
32. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / под ред. Т. И. Николаевой, Н. Р. Егоровой. — 3-е изд., стер. — Москва: КНОРУС, 2016. — 400 с.

Таблица 1 – Состав прочих доходов предприятия общественного питания, согласно бухгалтерскому учету [7]

Вид доходов	Состав доходов
Прочие доходы	<ul style="list-style-type: none"> – поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; – поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной; – поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); – прибыль, полученная предприятием в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества); – поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; – проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке; – штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; – активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; – поступления в возмещение причиненных организацией убытков; – прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; – суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; – курсовые разницы; – сумма дооценки активов; – прочие доходы. Прочими доходами также являются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

Таблица 2 – Состав внереализационных доходов предприятия общественного питания, согласно налоговому учету [4]

Вид доходов	Состав доходов
Внереализационные доходы	<ul style="list-style-type: none"> – от долевого участия в других организациях, за исключением дохода, направляемого на оплату дополнительных акций (долей), размещаемых среди акционеров (участников) организации; – в виде положительной (отрицательной) курсовой разницы, образующейся вследствие отклонения курса продажи (покупки) иностранной валюты от официального курса, установленного Центральным банком Российской Федерации на дату перехода права собственности на иностранную валюту; – в виде признанных должником или подлежащих уплате должником на основании решения суда, вступившего в законную силу, штрафов, пеней и (или) иных санкций за нарушение договорных обязательств, а также сумм возмещения убытков или ущерба; – от сдачи имущества (включая земельные участки) в аренду (субаренду); – от предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности и прав на приравненные к ним средства индивидуализации; – в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам; – в виде сумм восстановленных резервов, расходы на формирование которых были приняты в составе расходов; – в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг) или имущественных прав; – в виде дохода, распределяемого в пользу налогоплательщика при его участии в простом товариществе; – в виде дохода прошлых лет, выявленного в отчетном (налоговом) периоде; – в виде положительной курсовой разницы, полученной от переоценки имущества и требований (обязательств), стоимость которых выражена в иностранной валюте; – в виде положительной разницы, полученной от переоценки имущества, произведенной в целях доведения стоимости такого имущества до текущей рыночной цены в соответствии с законодательством РФ; – в виде основных средств и нематериальных активов, безвозмездно полученных в соответствии с международными договорами Российской Федерации или с законодательством РФ атомными станциями для повышения их безопасности, используемых не для производственных целей;

- в виде стоимости полученных материалов или иного имущества при демонтаже или разборке при ликвидации выводимых из эксплуатации основных средств;
- в виде использованных не по целевому назначению имущества (в т. ч. денежных средств), работ, услуг, которые получены в рамках благотворительной деятельности (в том числе в виде благотворительной помощи, пожертвований), целевых поступлений, целевого финансирования, за исключением бюджетных средств;
- в виде использованных не по целевому назначению предприятиями и организациями, в состав которых входят особо радиационно опасные и ядерно опасные производства и объекты, средств, предназначенных для формирования резервов по обеспечению безопасности указанных производств и объектов на всех стадиях их жизненного цикла и развития в соответствии с законодательством Российской Федерации об использовании атомной энергии;
- в виде сумм, на которые в отчетном (налоговом) периоде произошло уменьшение уставного (складочного) капитала (фонда) организации, если такое уменьшение осуществлено с одновременным отказом от возврата стоимости соответствующей части взносов (вкладов) акционерам (участникам) организации;
- в виде сумм возврата от некоммерческой организации ранее уплаченных взносов (вкладов) в случае, если такие взносы (вклады) ранее были учтены в составе расходов при формировании налоговой базы;
- в виде сумм кредиторской задолженности (обязательства перед кредиторами), списанной в связи с истечением срока исковой давности или по другим основаниям;
- в виде доходов, полученных от операций с производными финансовыми инструментами срочных сделок;
- в виде стоимости излишков материально-производственных запасов и прочего имущества, которые выявлены в результате инвентаризации;
- в виде стоимости продукции средств массовой информации и книжной продукции, подлежащей замене при возврате либо при списании;
- в виде сумм корректировки прибыли налогоплательщика вследствие применения методов определения для целей налогообложения соответствия цен, примененных в сделках, рыночным ценам (рентабельности)
- в виде возвращенного жертвователю или его правопреемникам денежного эквивалента недвижимого имущества и (или) ценных бумаг, переданных на пополнение целевого капитала некоммерческой организации;
- в виде разницы между суммой налоговых вычетов из сумм акциза, начисленных при совершении операций;
- в виде прибыли контролируемой иностранной компании, для организаций, признаваемых в соответствии с НК контролирующими лицами этой иностранной компании.

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

Торгово-экономический институт

Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
 Ю.Л. Александров
(подпись) (инициалы, фамилия)
«15 » 06 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 «Экономика» профиль 38.03.01.10.09
«Экономика предприятий и организаций (в сфере услуг)»
код, направление и профиль подготовки
Доходы предприятия общественного питания: оценка источников
формирования и определение резервов роста
тема

Научный руководитель 01.06.17г.
подпись, дата доцент, канд. экон. наук Э.А.Батраева
должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник 01.06.17г. ЭП-13-1
подпись, дата группа С.В.Эльгерт
инициалы, фамилия

Красноярск 2017