

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)
« ____ » _____ 2018 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

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

Доходы предприятия торговли: оценка источников формирования и определение резервов роста

Научный руководитель _____
подпись, дата

доцент, канд. экон. наук И.В. Петрученя
должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____
подпись, дата

ЭУ14-01Б-ЭП
группа

Н.В. Долгополова
инициалы, фамилия

Красноярск 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ДОХОДЫ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ПОКРЫТИЯ РАСХОДОВ И ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	5
1.1. СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, СОСТАВ И ЗНАЧЕНИЕ ДОХОДОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	5
1.2. ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	9
1.3. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ И ДОХОДНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	16
2. АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	22
2.1. КРАТКАЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО ПКФ «КРЕПОСТЬ» ..	22
2.2. АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ООО ПКФ «КРЕПОСТЬ»	27
2.3. АНАЛИЗ ДОХОДОВ ООО ПКФ «КРЕПОСТЬ»	37
2.4. АНАЛИЗ ДОХОДОВ ОТ ОСНОВНОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО ПКФ «КРЕПОСТЬ»	43
3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ РОСТА ДОХОДОВ ООО ПКФ «КРЕПОСТЬ».....	50
3.1. АНАЛИЗ ДОХОДНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО ПКФ «КРЕПОСТЬ»	50
3.2. МЕРОПРИЯТИЯ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ДОХОДОВ И ДОХОДНОСТИ ООО ПКФ «КРЕПОСТЬ».....	54
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	63
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	65
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	68

ВВЕДЕНИЕ

Одним из основных требований функционирования любого хозяйствующего субъекта в условиях рыночных отношений являются безубыточность хозяйственной деятельности, возмещение расходов собственными доходами. Доходы являются важным показателем торговой деятельности, так как в них отражается уровень хозяйствования, результаты коммерческой, финансовой и экономической работы организации.[19]

Доходы торгового предприятия являются исходной финансовой базой коммерческого расчета, так как представляют собой основу формирования прибыли. Прибыль, в свою очередь, является конечной целью и движущим мотивом развития предприятия. Развитие предприятия полностью зависит от величины получаемой прибыли. Она используется в торговых предприятиях для развития материально-технической базы на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, пополнения собственных оборотных средств, обеспечения социального развития коллективов, выплаты отдельных видов материального поощрения работников, дивидендов акционерам и т.д. [10].

Таким образом, доход является основным источником самоокупаемости, самофинансирования и требует пристального внимания со стороны руководства. Внимание подразумевает собой текущий контроль, анализ и дальнейшее планирование показателей финансовой деятельности.

Цель данной работы - оценка источников формирования и определение резервов роста доходов торгового предприятия на основе их анализа.

Исходя из данной темы поставлены следующие задачи:

- изучить сущность, виды, состав и значение доходов торгового предприятия;
- изучить источники формирования и распределение доходов торгового предприятия;

- изучить пути повышения доходов и доходности торгового предприятия;
- проанализировать источники формирования доходов торгового предприятия;
- проанализировать доходы торгового предприятия;
- проанализировать доходы от основного вида деятельности торгового предприятия;
- провести оценку распределения доходов торгового предприятия;
- проанализировать показатели доходности торгового предприятия;
- определить и обосновать резервы роста и распределение доходов торгового предприятия.

Теоретической и методической основой работы являются научные труды зарубежных и отечественных авторов, а также Федеральные законы РФ, международные документы, информация сети интернет.

Методической основой написания выпускной квалификационной работы являются следующие методы научного познания: теоретические, общелогические, эмпирические, статистические исследования.

Объектом исследования является торговое предприятие ООО ПКФ «Крепость», расположенная в городе Красноярск. Предметом исследования будут являться доходы предприятия.

Бакалаврская работа состоит из содержания, введения, трех частей, заключения, списка использованных источников, приложений. Объем работы составляет 71 страница. Бакалаврская работа проиллюстрирована 33 таблицами и 19 рисунками. Список использованных источников включает в себя 29 источников.

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

1.1 СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, СОСТАВ И ЗНАЧЕНИЕ ДОХОДОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Получение доходов является одним из необходимых условий развития предприятий различных организационно – правовых форм и отраслей. В соответствии с принципами самоокупаемости и самофинансирования доходы должны обеспечивать возмещение всех расходов и образование прибыли, необходимой для производственного и социального развития предприятия.

Доходы торгового предприятия – это сумма 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.[20]

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)».[6]

Рассмотрим состав доходов в соответствии с бухгалтерским учетом на рисунке 1.

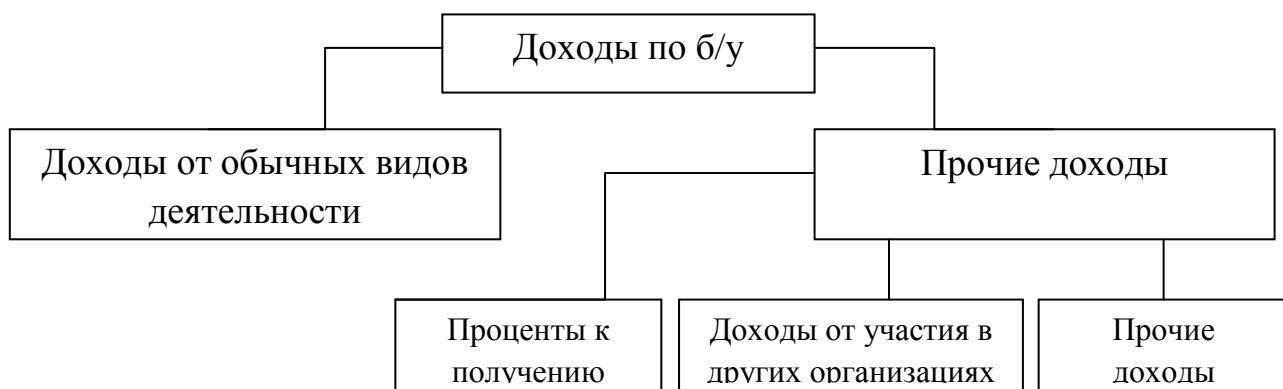


Рисунок 1 – Состав доходов в соответствии с бухгалтерским учетом

В соответствии со 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». [12]

Рассмотрим состав доходов согласно налоговому учету на рисунке 2.



Рисунок 2 – Состав доходов в соответствии с налоговым учетом

Проведя сравнение характеристик доходов в бухгалтерском и налоговом учете можно сказать, что в налоговом учете доходы рассматриваются как поступление любых экономических выгод с возможностью их оценки, а в бухгалтерском учете доходы рассматриваются более подробно с учетом связи выгоды ведения хозяйственной деятельности.

Для более детального изучения доходов рассмотрим их классификацию в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация доходов торгового предприятия [20]

Признак классификации	Виды доходов
В зависимости от вида учета	<ul style="list-style-type: none">– Доходы в целях бухгалтерского учета– Доходы в целях налогового учета
В зависимости от вида деятельности	<ul style="list-style-type: none">– Доходы от основной деятельности– Доходы от прочей деятельности
По отношению к временному периоду	<ul style="list-style-type: none">– Доходы прошлого периода– Текущие доходы– Планируемые доходы– Ожидаемые доходы

Продолжение таблицы 1

Признак классификации	Виды доходов
По направлению использования	<ul style="list-style-type: none"> – На покрытие издержек обращения – На покрытие процентов к уплате – На покрытие прочих расходов – На уплату налогов – На формирование чистой прибыли
В зависимости от источников формирования	<ul style="list-style-type: none"> – Доходы от основного вида деятельности – Доходы от участия в деятельности других организаций – Доходы от получения процентов – Доходы от сдачи имущества в аренду – Доходы от реализации имущества – Доходы от реализации основных фондов – Доходы от прочих источников
В зависимости от сферы деятельности	<ul style="list-style-type: none"> – Доходы от производственной деятельности – Доходы от торговой деятельности – Доходы от оказания услуг
По периодичности получения	<ul style="list-style-type: none"> – Единовременные – Периодические
По отношению к объему товарооборота	<ul style="list-style-type: none"> – Доходы, зависящие от объема товарооборота – Доходы, независящие от объема товарооборота
В зависимости от ставок налогообложения	<ul style="list-style-type: none"> – Доходы, облагаемые по ставке 20 % – Доходы, полученные в виде дивидендов, облагаемые по следующим ставкам: <ul style="list-style-type: none"> 1. 9 % - доходы в виде дивидендов, полученные налоговыми резидентами РФ 2. 15 % - доходы в виде дивидендов, полученные российскими организациями от иностранных, и наоборот – Доходы по операциям с отдельными видами долговых обязательств, облагаемые по следующим ставкам: <ul style="list-style-type: none"> 1. 0 % - доходы в виде процентов по государственным и муниципальным облигациям, эмитированным до 20 января 1997 года

Окончание таблицы 1

Признак классификации	Виды доходов
В зависимости от ставок налогообложения	<p>2. % - доходы в виде процентов по муниципальным ценным бумагам, эмитированным на срок не менее трех лет до 1 января 2007 года и облигациям с ипотечным покрытием</p> <p>3. 15 % - доходы в виде процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам, кроме выше указанных</p>
В зависимости от порядка исчисления налога на прибыль	<ul style="list-style-type: none"> - Учитываемые в целях исчисления налога на прибыль - Не учитываемые в целях исчисления налога на прибыль

Таким образом, на основании приведенной классификации доходов можно сделать вывод, что доходы имеют важное значение при оценке деятельности предприятия, их можно рассмотреть и изучить по разным признакам, что позволит провести более детальное их изучение.

Как уже было упомянуто выше, доходы имеют важное значение при оценке деятельности предприятия. Рассмотрим какое именно значение несут за собой доходы для предприятия:

- Доходы являются источником покрытия затрат на приобретение сырья, материалов, товаров для перепродажи и формирования валового дохода;
- Доходы являются источником покрытия затрат на реализацию и формирование прибыли от продаж;
- Доходы являются источником покрытия расходов и формируют прибыль до налогообложения;
- Доходы являются источником покрытия налогов с финансовых результатов и формируют чистую прибыль.

1.2 ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИТИЯ

Доходы торгового предприятия представляют собой сумму денежных средств, получаемых им из различных источников. Рассмотрим основные источники формирования доходов на рисунке 3.



Рисунок 3 – Основные источники формирования доходов на предприятиях торговли [20]

Одним из основных показателей, характеризующих финансовый результат торговой деятельности предприятия торговли является валовая прибыль. По своему экономическому содержанию она представляет собой часть стоимости продукции, товаров и услуг, созданной на предприятии и используемой для возмещения издержек обращения и формирования прибыли от продажи. Валовая прибыль представляет собой сумму реализованных торговых надбавок. Поэтому следует вывод, что основным источником формирования доходов в торговле является торговая надбавка.

Торговая надбавка – это цена торговых услуг, формирующая доход торгового предприятия.[8] Она устанавливается предприятием торговли самостоятельно в процентах к свободным отпускным ценам по всем товарным группам. Торговые надбавки дифференцированы по отдельным товарным группам, торговым системам, что связано с различием в уровне издержек обращения и необходимостью обеспечить нормальную рентабельность предприятия.

Торговая надбавка включает в себя элементы, которые влияют на возможный диапазон ее формирования, при этом они взаимозависимы, что определяет их размер в конкретных условиях торгово-хозяйственной деятельности предприятия. Торговая надбавка состоит из двух основных элементов: суммы издержек обращения, связанных с реализацией товара, суммы прибыли от продаж товара.[14]

Одним из внешних факторов, оказывающих влияние на формирование уровня торговой надбавки, выступает конкуренция. В зависимости от выбранной конкурентной стратегии фирма стремится обеспечить себе либо лидерство по ценам, либо ориентируется на средний уровень цен конкурентов. Последняя из стратегий является преобладающей. Стремясь поддерживать цены на более низком уровне, чем у конкурентов, предприятия торговли и общественного питания устанавливают соответствующий уровень торговых надбавок, осуществляя режим экономии издержек для того, чтобы возместить расходы и иметь возможность получить прибыль. Базой формирования уровня торговой надбавки служит уровень цен приобретения товара. При определении уровня торговой надбавки целесообразно учитывать стадию жизненного цикла товара. На этапе внедрения нового товара на рынок уровень торговой надбавки устанавливается минимальным, и продажа зачастую бывает убыточной. На этапе подъема уровень торговой надбавки возрастает, и соответственно растет объем валового дохода. Наиболее высокая торговая надбавка формируется на стадии зрелости, когда объем продажи максимален. Этап ухода товара с рынка сопровождается

падением уровня торговой надбавки и значительным уменьшением валовых доходов. В процессе оценки уровня торговой надбавки анализируются:

- средний уровень торговой надбавки на предприятии и его динамика по отдельным этапам предпланового периода;
- сложившаяся дифференциация уровня отдельных элементов торговой надбавки (издержек обращения; налогов, входящих в цену товаров; прибыли), а также структура этих элементов в составе торговых надбавок;
- сложившаяся дифференциация уровня и структуры торговой надбавки в разрезе отдельных групп (подгрупп, видов) товаров;
- возможности снижения уровня текущих затрат за счет экономии отдельных видов издержек обращения и осуществления эффективной хозяйственной деятельности в предстоящем периоде.[11]

Как свидетельствует опыт развитых стран, доля торговых надбавок в цене товара колеблется от 15 до 70%.

Рассмотри наглядно на рисунке 4 факторы, от которых зависит размер торговой надбавки.



Рисунок 4 – Факторы, определяющие уровень торговых надбавок в предприятиях торговли[23]

Как видно из рисунка 3, помимо торговых надбавок доходы предприятия формируются и за счет других источников, таких как «предоставление за плату во временное пользование своих активов по договору аренды», лицензионные платежи за пользование объектами интеллектуальной собственности, а также выручка от продажи отдельных видов основных фондов, нематериальных активов, ценных бумаг, валютных ценностей и других видов материальных и финансовых активов торгового предприятия. [23]

Обратимся к таблице 2, где отражено соответствие каждому виду доходов определенных источников.

Таблица 2 – Источники формирования доходов на предприятиях торговли в современных условиях [23]

Виды доходов	Источники формирования доходов	Доходы
1. Валовая прибыль	1.1. Торговые надбавки 1.2. Снабженческо-сбытовые надбавки 1.3. Наценки общественного питания	1.1. Сумма реализованных торговых надбавок 1.2. Сумма оптовых надбавок 1.3. Доходы от прочей торговой деятельности
2. Доходы от участия в деятельности других организаций	2.1. Внеоборотные активы: основные фонды, нематериальные активы, прочие 2.2. Оборотные активы: товарно-материальные ценности, денежные средства, прочие	2.1. Проценты от участия в уставном капитале 2.2. Доходы по ценным бумагам 2.3. Сумма доходов по договору простого товарищества
3. Проценты к получению	3.1. Оборотные активы: денежные средства, прочие	3.1. Проценты по депозитам 3.2. Выплаты по процентам банком за пользование расчетным счетом

Окончание таблицы 2

Виды доходов	Источники формирования доходов	Доходы
4. Прочие доходы	4.1. Внеборотные активы: основные фонды, нематериальные активы, прочие 4.2. Оборотные активы: товарно-материальные	4.1. Сумма арендной платы 4.2. Стоимость проданных основных фондов 4.3. Плата организациями за пользование патентами или объектами интеллектуальной собственности 4.4. Сумма штрафов, пеней и неустоек за нарушение условий договоров 4.5. Просроченные задолженности перед кредиторами 4.6. Стоимость излишних товарно-материальных ценностей 4.7. Стоимость проданных деталей от изношенных объектов основных фондов 4.8. Прочие

В процессе формирования доходов выделяются следующие их виды: валовая прибыль от продаж товаров, работ, услуг и прочие поступления доходов, сумма которых формирует совокупную валовую прибыль торгового предприятия.

На основе информации об источниках рассмотрим процесс формирования доходов торгового предприятия в современных условиях на рисунке 5.



Рисунок 5 – Формирование доходов торгового предприятия в современных условиях [20]

Прочие поступления доходов складывается за счет поступления средств не связанных непосредственно с реализацией товаров и платных торговых услуг, другой продукции или имущества торгового предприятия. Они представлены следующими видами доходов:

- доходами от участия в деятельности других организаций;
- процентами к получению;
- прочими доходами.

Более подробно состав прочих доходов предприятия торговли рассмотрим в таблице 3.

Таблица 3 – Состав прочих поступлений доходов торгового предприятия [9]

Виды доходов	Состав доходов
1. Доходы от участия в деятельности других 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
2. Проценты к получению	2.1. Проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств (депозит) 2.2. Процент за использование банком денежных средств на расчетном счете
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 т.ч. по договору дарения 3.6. Поступления в возмещение причиненных организацией убытков 3.7. Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году 3.8. Суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности 3.9. Курсовые разницы 3.10. Сумма дооценки активов за исключением внеоборотных активов 3.11. Чрезвычайные доходы

Полученные предприятием торговли доходы распределяются по следующим направлениям:

- Покрытие расходов предприятия;
- Формирование различных видов прибыли (рисунок 6).

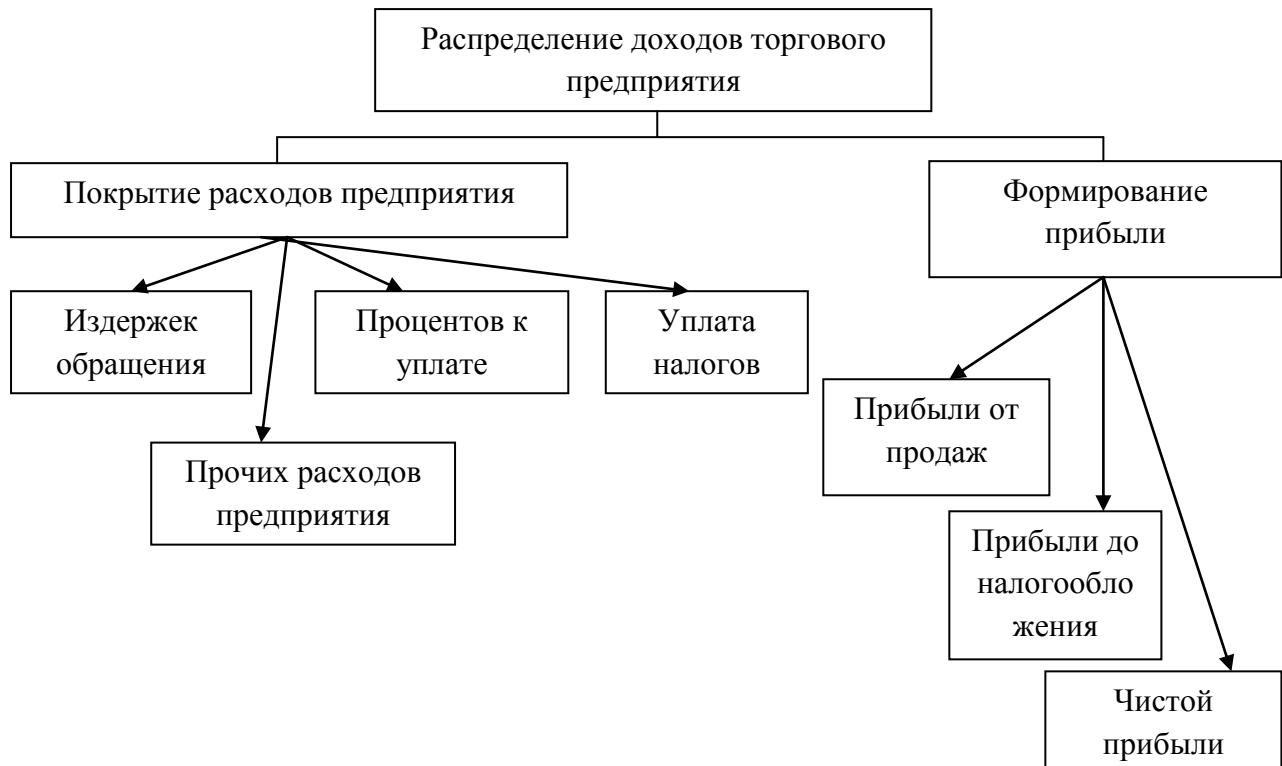


Рисунок 6 – Распределение доходов торгового предприятия[23]

В деятельности торгового предприятия основная часть доходов уходит на покрытие расходов предприятия, а именно издержек обращения и уплату налогов. Оставшаяся часть доходов составляет прибыль организации.

1.3 ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ И ДОХОДНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рост и развитие предприятия торговли связаны с разработкой и реализацией стратегии и тактики повышения доходности предприятия, путем эффективного управления, формирования и распределения его доходов. Что представляет собой сложный процесс, основанный на глубоком знании

конъюнктуры рынка, возможностей предприятия, условий и факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия, умении предвидеть реальные пути получения высоких результатов деятельности.

Доходность предприятия рассматривается не только как основная цель, но и как главное условие деловой активности предприятия, как результат его деятельности, эффективного осуществления своих функций по обеспечению потребителей необходимыми товарами в соответствии с имеющимся спросом на них. [13]

Основными взаимовлияющими факторами являются объем оборота, его структура, уровень реализованных торговых надбавок. Влияние же таких факторов, как природно-климатические условия, мода количественно нельзя измерить, хотя они оказывают влияние на доходы предприятий.

На рост доходов оказывают влияние организационно-технические мероприятия, к которым относятся: внедрение прогрессивной технологии, механизация и автоматизация торговых процессов; совершенствование применяемой техники; улучшение использования основных средств и организации обслуживания торговли.

При обосновании доходов от торговой деятельности необходимо рекомендовать такие меры, которые будут способствовать снижению рисков за счет обоснования объемов поставок товаров, четкого определения источников их поступления, величины рыночных и закупочных цен на товары. Эти показатели являются основными факторами, в разрезе которых ведется поиск резервов увеличения доходов от торговой деятельности, и на основе их анализа определяются возможности достижения плановых величин.

Выявление резервов роста доходов торгового предприятия целесообразно рассматривать по трем направлениям: рост товарооборота, снижение себестоимости, которая наряду с объемом товарооборота влияет на доходы от основного вида деятельности, и рост и оптимизация торговых надбавок. Рассмотрим перечисленные резервы роста доходов на рисунке 7.



Рисунок 7 – Резервы роста доходов от основного вида деятельности на предприятиях торговли [20]

В современных условиях функционирования предприятий торговли появились новые возможности повышения их доходности, открытые в ходе рыночных преобразований, помимо традиционных (рост товарооборота, снижение издержек обращения и т.п.). Среди них основными являются:

- формирование торгового ассортимента с учетом доходности товаров;
- новая философия взаимоотношений с контрагентами;
- использование возможностей рисковой деятельности;
- инновационная политика;
- акционирование;

- выгодное размещение денежных ресурсов и другие. [20]

Торговому предприятию, при формировании ассортимента реализуемых товаров следует обеспечить его достаточную широту и глубину, так как чем более разнообразным будет ассортимент, тем полнее будет удовлетворен спрос населения, то есть покупатель заинтересован в возможности широкого выбора товаров. И в то же время необходимо обеспечить выгодность каждой коммерческой сделки: целесообразно обеспечить взвешенный подход при выборе поставщиков, определении оптимальной партии и цены закупки товаров, установлении обоснованной торговой надбавки, расходовании средств на осуществлении коммерческой деятельности.

Диверсификация ассортимента путем включения в ассортиментный перечень взаимозаменяемых товаров позволит повысить комплектность покупок, а значит, увеличит товарооборот предприятия.

В частности, новых покупателей можно привлечь более совершенной, чем у других предприятий, выкладкой товаров, продуманной рекламой и пропагандой, высокой репутацией и специализацией торгового предприятия, дополнительными торговыми услугами, более низкими ценами (при том же качестве продукции), легкостью приобретения (отсутствие очередей, широкий выбор товаров), предложением покупателям товаров с учетом их покупательских привычек.

Увеличение объемов реализуемой продукции в результате снижения цен и стоимости торговых услуг возможно при реальном снижении стоимости пред назначенной к реализации продукции, ускорении оборачиваемости торговых запасов, повышении управляемости запасами и закупками, ликвидации неходовых товаров, широком внедрении самообслуживания, повышении эффективности использования торговых площадей.

Для увеличения доходности предприятия необходимо постоянно заботится о сохранении имеющихся денежных ресурсов и их приумножении.

Поскольку рыночные отношения предполагают, что деньги должны делать деньги, у владельцев временно свободных денежных средств возникает проблема, как рационально распорядиться ими с целью обеспечения соответствующего их прироста. Особенно это актуально для ситуации с высоким уровнем инфляции. Временно свободные средства можно разместить на депозитах, найти возможность взаимодействия с финансовыми компаниями, конвертировать в твердую валюту, покупать банковские векселя, ценные бумаги. [18]

Вышеперечисленные возможности повышения доходности отражают резервы увеличения прочих поступлений доходов, рассмотрим их схематично на рисунке 8.



Для повышения доходности предприятиям следует осуществлять следующие меры (при выполнении общего правила – прибыль должна быть обеспечена при любых затратах):

- разрабатывать и проводить в жизнь новые идеи по привлечению покупателей в магазин: проводить выставки-продажи; организовывать консультации специалистов в магазине; продлевать часы торговли магазина в предвыходные и предпраздничные дни;
- повышать квалификацию работников, что будет сопровождаться ростом производительности их труда; построить эффективную систему материального стимулирования персонала; постоянно повышать культуру обслуживания, обеспечивать полноту товарного ассортимента;
- широко использовать средства внутри-магазинной рекламы и информации, для повышения информированности покупателей о предлагаемых товарах для способствования формированию новых направлений спроса и экономии времени на приобретение товаров, проводить выставки-демонстрации, выставки-продажи;
- постоянно анализировать состояние дел у конкурентов, выявлять его сильные и слабые стороны, использовать опыт;
- снижение уровня издержек обращения (то есть их размера в цене каждого товара) может быть обеспечена за счет роста объема продажи товаров, реализации внутренних резервов их экономии и других направлений хозяйственной деятельности.

Рассмотрев порядок формирования и распределения доходов торгового предприятия и пути их повышения в рыночных условиях целесообразно перейти к их исследованию на примере торгового предприятия ООО ПКФ «Крепость».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе исследования, проведенного в бакалаврской работе, можно сделать следующие выводы и предложения.

Одним из основных требований функционирования любого хозяйствующего субъекта в условиях рыночных отношений являются безубыточность хозяйственной деятельности, возмещение расходов собственными доходами.

Для обеспечения самоокупаемости и самофинансирования доходы должны не только покрывать все расходы, но и обеспечить дальнейшее развитие организаций.

Доходы являются важным качественным показателем торговой деятельности, так как в них отражается уровень хозяйствования, результаты коммерческой финансовой экономической работы организаций.

Доходы торговой организации включают: 1. Доходы от обычных видов деятельности, представляющие собой часть стоимости товара, которая предназначена для покрытия расходов на реализацию товаров, уплаты налогов и неналоговых платежей и образования прибыли. 2. Прочие доходы - доходы от отдельных операций, не относящихся к видам деятельности организации, без учета денежных средств и иного имущества, не считающихся доходами организации, а также доходы, которые не связаны с доходами, включенными в выручку от реализации продукции (работ, услуг) и иного имущества.

В условиях рыночной конкуренции анализу доходов торговой организации уделяется большое внимание, так как роль этого показателя в реализации принципов хозяйственного расчета достаточно велика.

Анализ состава и структуры доходов ООО ПКФ «Крепость» за 2016-2017 гг. показал, что доходы предприятия всего в отчетном году по сравнению с предыдущим выросли на 39,93 %. При этом большую долю в структуре доходов составляет валовая прибыль, однако, ее уровень в

динамике уменьшился на 9,09 %, что оценивается негативно для предприятия.

Проведенный факторный анализ валовой прибыли показал, что валовая прибыль увеличивается как за счет изменения объема товарооборота, так и за счет изменения валовой прибыли. Однако, изменение структуры товарооборота оказало негативное влияние, что снизило потенциальную прибыль на 7611,25 тыс. руб.

При проведении оценки доходности торговой деятельности ООО ПКФ «Крепость» было выявлено, что происходит рост доходности трудовых ресурсов, основных фондов, оборотных средств, а также оплаты труда, что оценивается положительно.

Анализ распределения доходов предприятия показал, что в динамике произошло сокращение чистой прибыли торгового предприятия и в отчетном году большая доля получаемых доходов стала уходить на покрытие прочих расходов, что оценивается негативно.

В следствие проведенного анализа был предложен ряд мероприятий, направленных на повышение объема доходов. При проведении расчетов было выявлено, что сдача площадей в аренду поможет увеличить доходы предприятия на 291,6 тыс. руб., реализация неиспользуемых основных фондов принесет 68 тыс. руб. доходов. Также было предложено расширить ассортимент и ввести новую товарную группу «молдинги». Данное мероприятие позволит увеличить валовую прибыль предприятия на 624,31 тыс. руб. Таким образом, данные мероприятия можно применить для увеличения доходов торгового предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ ред. от 30.11.2011. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. - Н23 М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2016.)// Справочная правовая система Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. От 05.02.2018) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ ред. от 23.05.2016 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» : [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> .
6. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации»: [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> .
7. Абдукаримов И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учебное пособие: [для вузов по направлениям 38.03.01 "Экономика", 38.03.02 "Менеджмент"] / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. – Москва: ИНФРА-М, 2016. – 214 с.
8. Бочаров, В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций./ В.В. Бочаров. -М.: Финансы и статистика, 2013. -144 с.

9. Губин, В.Е. Анализ финансово – хозяйственной деятельности: учебник. / В.Е. Губин, О.В. Губина – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2016. – 336 с.
10. Грузинов В.П. Экономика предприятия: учебник для вузов / В.П. Грузинов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.- 795 с.
11. Давыдова, Н. Форма номер два. Чтобы доходы не привели к убыткам //Н. Давыдова //Двойная запись. - 2015. - № 2. – 18 с.
12. Иванов Г.Г. Экономика торгового предприятия: учебник для вузов / Г.Г. Иванов – М.: Академия, 2013. – 318 с.
13. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 512 с.
14. Куликова, Л.И. « Налоговый учет доходов » / Л.И. Куликова // Бухгалтерский учет.– 2013, № 12. – 18 с.
15. Лебедева С. Н. Экономика торгового предприятия: учеб. пособие/ С.Н. Лебедева, Н.А. Казиничикова, А.В. Гавриков; под ред. С.Н. Лебедевой. – 4-е изд. – Минск: Новое знание, 2016. – 240 с.
16. Липчиу Н.В. Проблемы формирования конечных финансовых результатов деятельности организаций/ Н.В. Липчиу // Экономический анализ. Теория и практика. - 2015.- № 7.- 15-18 с.
17. Любушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие вузов / Н. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017 г. – 471 с.
18. Маркарьян .Э.А. Финансовый анализ. - М.: ФБК-ПРЕСС, 2014. – 540 с.
19. Новодворский, В.Д. «О понятиях «доходы» и «расходы» в бухгалтерском учете и налоговом законодательстве» / В.Д. Новодворский // Бухгалтерский учет. – 2012. - № 24 – 53 с.
20. Петрученя И. В. Доходы предприятия торговли: текст лекций / И. В. Петрученя; Краснояр. гос. торг. – экон. ин-т. – Красноярск, 2011. – 40 с.

21. Савицкая Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие для вузов / Г. В. Савицкая. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2015. — 408 с.
22. Соломатин А. Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учебник для вузов / А. Н. Соломатин, Е. В. Харитонова, Г. В. Михайлова. — Москва: ИНФРА-М, 2017. — 294 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. Уткин Э.А. Управление фирмой / Э.А. Уткин. - М.: Акалис, 2011. — 516 с.
25. Фисенко М.К. Финансы и финансовый рынок: учебное пособие / М.К. Фисенко, Г.Е. Кобринский. - 2-е изд., испр. - Минск: Вышэйшая школа, 2014. - 348 с.
26. Фридман А. М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества [Текст] : учебник / А. М. Фридман. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : «Дашков и К», 2015. - 655 с.
27. Чечевицьина Л.Н. Экономика организации. Практикум : учеб.пособие для учреждений среднего профессионального образования / Л.Н. Чечевицина, О.Н. Терещенко. — Москва: Процесс, 2014 – 265 с.
28. Чуев И. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / И.Н. Чуев, Л.Н.Чуева. — Москва: Перспектива, 2017. – 368 с.
29. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. - Испр. и доп. - М.: ИНВРА - М, 2015. – 416 с.

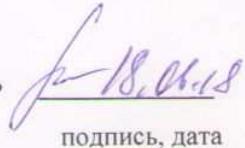
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
«Торгово-экономический институт»
Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
 Ю.Л. Александров
подпись инициалы, фамилия
« 18 » 06 2018 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

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

Доходы предприятия торговли: оценка источников формирования и определение резервов роста

Руководитель  доцент, к.э.н. И. В. Петрученя
подпись, дата 18.06.18 должностная степень доцент, к.э.н. инициалы, фамилия

Выпускник ЭУ14-01Б-ЭП № 451402395  Н. В. Долгополова
номер группы номер зачетной книжки подпись, дата 18.06.18 инициалы, фамилия