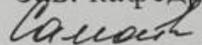


Федеральное государственное образовательное учреждение высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Институт экономический
Кафедра финансов
Направление подготовки 38.03.01 – Экономика
Специальность (профиль) образовательной программы Финансы и кредит

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

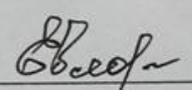
 Е.А. Самойлова

« 11 » 02 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема: «Особенности формирования доходов организации оптово-розничной торговли на примере АО «Амурснабсбыт»

Руководитель

Кафедра 571-узб 1 11.02.19  Е.П. Евладова

Методический руководитель

Методический консультант, к.э.н.

11.02.19

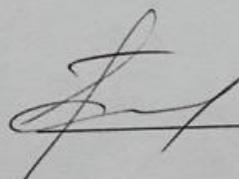


О.А. Цепелев

Методический контролер

Методический консультант

11.02.19



С.Ю. Колупаева

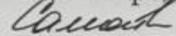
Благовещенск 2019

АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра финансов
Направление подготовки 38.03.01 – Экономика
Направленность (профиль) образовательной программы Финансы и кредит

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой

 Е.А. Самойлова

« 04 » 10 2018 г.

ЗАДАНИЕ

К бакалаврской работе студента группы 571-узб 1 Евладовой Елены Павловны

1. Тема бакалаврской работы: Особенности формирования доходов организации оптово-розничной торговли на примере АО «Амурснабсбыт»
(утверждено приказом от 06.11.2018г № 2651 уч)

2. Срок сдачи студентом законченной работы: 11.02.2019 г

3. Исходные данные к бакалаврской работе: учредительные документы, локальные документы организации, бухгалтерская отчетность объекта исследования.

4. Содержание бакалаврской работы (перечень подлежащих разработке вопросов):

- теоретический раздел – теоретические основы формирования доходов организаций оптово-розничной торговли;

- раздел, характеризующий объект исследования, – характеристика деятельности и анализ финансового положения АО «Амурснабсбыт»;

- практический раздел (с рекомендациями) – оценка доходов АО «Амурснабсбыт» и направления их увеличения.

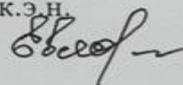
5. Перечень материалов приложения: (наличие схем, рисунков, диаграмм, таблиц): отчетность за период исследования объекта бакалаврской работы.

6. Консультанты по бакалаврской работе: нет.

7. Дата выдачи задания: 04.10.2018 г

Руководитель бакалаврской работы: О.А. Цепелев, доцент, к.э.н.

Задание принял к исполнению: 04.10.2018г Е.П. Евладова



РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 92 с., 24 таблицы, 7 рисунков, 52 источника, 2 приложения.

ДОХОДЫ, ДОХОДЫ ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПРОЧИЕ ДОХОДЫ, ВЫРУЧКА, ДОХОДНОСТЬ, ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.

Актуальность выбранной темы исследования заключается в необходимости организации эффективной системы анализа доходов в торговой организации, в целях их постоянного мониторинга и выявления факторов, оказывающих влияние на формирование доходов финансово-хозяйствующего субъекта.

Целью бакалаврской работы является разработка направлений роста доходов объекта исследования.

Предметом исследования являются доходы организации. Объектом исследования является акционерное общество «Амурснабсбыт». Период исследования: 2015 – 2017 гг.

Информационной базой исследования являются материалы учебной и периодической литературы в области бухгалтерского учета, налогообложения, финансов и экономики организации, а также финансовая (бухгалтерская) отчетность АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические основы формирования доходов организаций оптово-розничной торговли	9
1.1 Сущность и классификация доходов организаций оптово-розничной торговли. Нормативно-правовое регулирование доходов	9
1.2 Методика анализа доходов организации	16
1.3 Направления увеличения доходов организации	26
2 Характеристика деятельности и финансовое положение АО «Амурснабсбыт»	33
2.1 Общая характеристика	33
2.2 Организационно-экономическая характеристика	34
2.3 Анализ финансового положения	38
3 Оценка доходов АО «Амурснабсбыт» и направления их увеличения	51
3.1 Анализ доходов АО «Амурснабсбыт»	51
3.2 Особенности формирования доходов в АО «Амурснабсбыт»	64
3.3 Направления увеличения доходов АО «Амурснабсбыт». Экономическая эффективность предложенных мероприятий	69
Заключение	77
Библиографический список	83
Приложение А Финансовая (бухгалтерская) отчетность АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.	88
Приложение Б Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований	92

ВВЕДЕНИЕ

В целях улучшения финансового положения финансово-хозяйствующего субъекта, повышения уровня конкурентоспособности и эффективности деятельности, торговые организации стремятся к увеличению доходов. Следует отметить, что доходы являются одним из основных элементов, участвующих в формировании финансовых результатов организации. От динамики и структуры доходов, а также от их соотношения с расходами организации, во многом зависит динамика финансовых результатов, а также другие экономические показатели деятельности организации.

На современном этапе исследований экономической категории «доход», акцент делается на углубление теоретических и методических аспектов формирования, распределения и использования дохода на уровне отдельных субъектов хозяйствования. Категория «доход предприятия» в современной научной литературе основывается на двух принципиальных подходах, которые определяют его содержание в широком и узком смысле. В свою очередь, широкое понимание содержания указанного понятия, включает экономический и бухгалтерский подход к его определению. В узком смысле, доход представляет собой поток денежных поступлений субъекта экономики в единицу времени (календарный месяц, квартал, финансовый год).

Доход отражает результаты деятельности организации и является конечной целью деятельности любого экономического субъекта оптово-розничной торговли, а также источником удовлетворения общественных потребностей. Иными словами, доход представляет собой денежную оценку результатов деятельности финансово-хозяйствующих субъектов рыночной экономики.

С точки зрения экономики, доход представлен денежными средствами или материальными ценностями, полученными государством, физическим или юридическим лицом в результате какой-либо деятельности за определенный период времени.

Понятие «доход» в бухгалтерском и налоговом аспектах тождественны:

доходом является увеличение экономических выгод в результате поступления активов и погашения обязательств. При этом существуют различия между методами признания доходов в бухгалтерском и налоговом учете, что порождает разницу между бухгалтерской и налоговой прибылью, являющейся объектом налогообложения. Сказанное определяет особенности формирования доходов в бухгалтерском и налоговом учете.

Основным элементом доходов организации является выручка, представленная доходом от основной деятельности. На величину выручки организации оказывают влияние различные финансово-экономические процессы, протекающие в организации. Совершенствование таких процессов, посредством их постоянного анализа и оценки, а также разработки и реализации мероприятий, направленных на их оптимизацию, позволяет увеличить доходы организации.

Необходимо отметить, что основной целью деятельности любой коммерческой организации, является получение и максимизация прибыли. Учитывая, что доход организации является одним из основных показателей, участвующих в формировании прибыли, основным способом достижения указанной цели, является увеличение доходов. Снижение расходов также позволяет увеличить прибыль, но указанный способ нельзя применять бесконечно: максимальное сокращение издержек производства и обращения способно привести к снижению качества реализуемых товаров или продукции, а также оказываемых услуг или выполняемых работ; сокращение трудовых затрат способно привести к снижению эффективности деятельности персонала; также снижение иных расходов организации может негативным образом сказаться на уровне продаж и величине прибыли. Таким образом, увеличение доходов является одним из наиболее приемлемым способов увеличения прибыли и рентабельности деятельности организации, что определяет значимость доходов для организации.

В поисках способа увеличения доходов организации, существенное значение играет их анализ. Анализ доходов организации позволяет выявить сложившиеся в анализируемом периоде тенденции: определить динамику, структуру доходов и факторы, влияющие на их изменение. На основе результатов

анализа доходов организации, возможно определить современные проблемы объекта исследования и разработать направления их решения. Основой объективных и полных результатов анализа доходов организации, являются достоверные и актуальные сведения, представленные в системе бухгалтерского и управленческого учета организации. Сказанное определяет значимость организации грамотной системы формирования доходов в налоговом, бухгалтерском и управленческом учете организации, в целях создания полной, актуальной и достоверной информационной базы, отражающей показатели оборотов и остатков доходов, позволяющей создать эффективную систему анализа доходов в организации.

Немаловажное значение при анализе доходов, играет анализ соотношения динамики и темпов роста доходов и расходов организации. Превышение темпов роста расходов над доходами может свидетельствовать о негативных тенденциях, наметившихся в организации, что определяет необходимость выявления причин таких изменений и разработки мероприятий, направленных на их устранение. Исходя из того, что доходы являются одной из основных составляющих прибыли, немаловажное значение при анализе доходов, имеет анализ прибыли: при условии несущественного роста доходов, но значительного снижения расходов, происходит увеличение прибыли, темпы роста которой превышают темпы роста доходов. Указанная ситуация, сказываясь на росте показателей рентабельности, свидетельствует о реализации эффективных мероприятий в организации, позволяющих оптимизировать финансовое положение.

Таким образом, состав и динамика доходов существенным образом сказывается на динамике различных экономических показателей: прибыли, рентабельности и деловой активности, что определяет значимость и необходимость постоянного анализа доходов организации.

На величину доходов организации могут влиять внешние и внутренние факторы. К внешним факторам относятся экономические, политические, демографические и технико-технологические факторы. Максимально снизить негативное влияние внешних факторов на величину доходов организации невоз-

можно, при этом возможно существенно сократить негативное влияние факторов внутренней среды, к которым относятся: трудовые, финансовые, информационные ресурсы, а также материально-техническое обеспечение. При этом воздействие на факторы внешней и внутренней среды позволяют организации достигать цели увеличения доходов.

Актуальность выбранной темы исследования заключается в значимости доходов для торговой организации, как одной из основных экономических категорий, участвующих в формировании прибыли.

Целью бакалаврской работы является разработка направлений роста доходов объекта исследования. Указанная цель позволила определить следующие задачи исследования:

- раскрыть сущность и классификацию доходов организаций оптово-розничной торговли;
- исследовать методику анализа доходов организации;
- представить результаты анализа доходов объекта исследования;
- раскрыть особенности формирования доходов в объекте исследования;
- разработать направления роста доходов объекта исследования и представить расчет экономической эффективности предложенных мероприятий.

Предметом исследования являются доходы организации и факторы на них влияющие. Объектом исследования является акционерное общество «Амурснабсбыт». Период исследования: 2015 – 2017 гг.

Информационной базой исследования являются материалы учебной и периодической литературы в области бухгалтерского учета, налогообложения, финансов и экономики организации, а также финансовая (бухгалтерская) отчетность АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИЙ ОПТОВО-РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

1.1 Сущность и классификация доходов организаций оптово-розничной торговли. Нормативно-правовое регулирование доходов

Основной целью деятельности организаций оптово-розничной торговли является получение прибыли и ее максимизация. Названная цель реализуется посредством увеличения доходов и снижения расходов. Второй способ увеличения прибыли организации не может приняться бесконечно, ввиду того, что издержки обращения возможно сократить только до определенного уровня, при котором обеспечивается желаемый уровень качества товаров, предназначенных для продажи. Снижение издержек обращения ниже определенного уровня может привести к существенному ухудшению качества товаров организации, что влечет за собой снижение потребительского спроса и, как следствие, сокращение прибыли организации.

Увеличение прибыли организаций оптово-розничной торговли, посредством увеличения доходов позволяет достичь желаемого уровня финансовых результатов и высокого уровня рентабельности деятельности организации. Следует отметить, что прибыль представляет собой положительную разницу между доходами и расходами организации. В связи с чем, доходы и прибыль являются разными экономическими категориями.

Экономическая категория «доход» исследуется в течение многих веков в тесной взаимосвязи с такими терминами как «экономическая деятельность» и «прибыль» в работах А. Смита, К. Маркса, Дж. Милля, Дж. Хикса, В. Парето, Л. Вальраса, Ф. Найта и др. Научные достижения ученых (теория относительных долей факторов производства в доходе, теория убывающей доходности, теория предельного дохода) вошли в «золотой фонд» постулатов экономической теории.¹

Следует отметить, что доход нередко отождествляется с прибылью, что в

¹ Ларьков, В.Н. Определение сущности понятия «доход» // Актуальные вопросы развития информационных технологий в экономике, менеджменте и бизнесе. -2016. № 2. С. 154.

корне неверно: доходы участвуют в формировании прибыли и оказывают влияние на ее рост. При этом прибыль учитывает не только величину доходов, но и расходов. В связи с чем, в понятиях «прибыль» и «доходы», существует принципиальная разница. При этом увеличение дохода, при условии сохранения текущего соотношения между доходами и расходами, ведет к росту прибыли. Таким образом, доход является одним из основных показателей, участвующих в формировании прибыли.

На современном этапе исследований экономической категории «доход», акцент делается на углубление теоретических и методических аспектов формирования, распределения и использования дохода на уровне отдельных субъектов хозяйствования. Толкование категории «доход предприятия» в современной научной литературе базируется на двух принципиальных подходах, которые определяют его содержание в широком и узком смысле. В свою очередь, широкое понимание содержания этого понятия включает экономический и бухгалтерский подходы к его определению.

Основой экономического подхода к определению понятия «доход» является термин «выручка», то есть объем продаж производимой предприятием продукции (работ, услуг). Иногда этот термин отождествляется с понятием «доход предприятия».

Отождествление дохода предприятия только с выручкой от реализации продукции, практически исключает из него такие присущие ему элементы, как полученная арендная плата (при предоставлении основных средств в аренду), роялти (полученные предприятием платежи за использование авторских прав, например, на использование инновационного программного продукта, торговой марки и т.д.), дивиденды и проценты по сформированному предприятием портфелю финансовых инвестиций в ценные бумаги сторонних организаций и т.д. Очевидно, что понятие «доход предприятия» следует рассматривать шире, чем «выручка от продажи продукции (работ, услуг)».²

² Ларьков, В.Н. Определение сущности понятия «доход» // Актуальные вопросы развития информационных технологий в экономике, менеджменте и бизнесе. 2016. № 2. С. 155.

Самым распространенным среди современных экономистов стало определение понятия «доход предприятия», как суммы выручки от реализации продукции и имущества, а также от осуществления внереализационных операций.

С точки зрения бухгалтерского учета, «доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)».³

С точки зрения налогового учета, «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».⁴

Таким образом, в общем виде, доход отражает результаты деятельности организации. Доход является конечной целью деятельности любой организации оптово-розничной торговли, а также источником удовлетворения общественных потребностей, основой расширенного воспроизводства и социальной защиты нетрудоспособных и малоимущих. Иными словами, доход представляет собой денежную оценку результатов деятельности финансово-хозяйствующих субъектов рыночной экономики.⁵

Исследование понятия «доход» в широком понимании как в соответствии с экономическим, так с бухгалтерским подходами, позволяет определить следующие его основные характеристики:

- доход организации представляет собой один из видов финансовых результатов хозяйственной деятельности организации за определенный период;
- доход характеризует поступление экономических выгод;
- основными формами экономических выгод, характеризующими доход организации, выступают выручка от реализации имущества, а также поступле-

³ Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 9/99 [Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 32н. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

⁴ Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] : федеральный закон от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

⁵ Ларьков, В.Н. Определение сущности понятия «доход» // Актуальные вопросы развития информационных технологий в экономике, менеджменте и бизнесе. 2016. № 2. С. 156.

ния средств из внереализационных операций;

- экономические выгоды, которые формируют доход организации, определяются в денежной форме.

Представленные базовые характеристики понятия «доход» требуют определенного дополнения. Одной из таких характеристик является высокая степень варьирования реального значения суммы экономической выгоды, формирующей доход предприятия во времени. Это обусловлено тем, что доход организации определяется в денежной форме (а стоимость денег во времени постоянно изменяется под влиянием инфляции и других факторов) и за определенный период (чем длиннее будет этот период, тем выше будет степень изменения реального значения дохода предприятия). Поэтому объективная оценка дохода субъекта хозяйствования должна базироваться на обязательном учете фактора времени. Кроме того, важной характеристикой дохода предприятия является его высокая зависимость от риска, присущая хозяйственной деятельности конкретного предприятия. Эта деятельность может осуществляться в соответствии с выбранной предприятием агрессивной, умеренной или консервативной политикой, что соответствующим образом будет сказываться и на сумме полученных экономических выгод (доходе). Следовательно, объективное оценивание дохода предприятия должно базироваться на обязательном учете такого фактора, как риск.⁶

Для целей бухгалтерского учета, 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, товаров, работ, услуг;
- авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;

⁶ Ларьков, В.Н. Определение сущности понятия «доход» // Актуальные вопросы развития информационных технологий в экономике, менеджменте и бизнесе. 2016. № 2. С. 157.

- задатка;
- залога, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- погашение кредита, займа, предоставленного заемщику».⁷

Доходы могут быть классифицированы в зависимости от характера и условий их получения, а также для целей бухгалтерского и налогового учета. Классификация доходов организации представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Классификация доходов организации

Критерии классификации	Виды доходов	Характеристика видов доходов
Для целей бухгалтерского учета	Доходы от обычных видов деятельности	Выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг
	Прочие доходы	<ul style="list-style-type: none"> - поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; - поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; - поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; - прибыль, полученная организацией 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 банке;
Для целей налогового учета	Доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав	<ul style="list-style-type: none"> - выручка от реализации товаров и услуг; - дебиторская задолженность; - арендная плата; - лицензионные платежи, роялти;
	Внереализационные доходы	<ul style="list-style-type: none"> - прибыль от совместной деятельности; - поступления от продажи активов; - кредиторская задолженность с истекшим сроком давности; - активы, полученные безвозмездно; - полученные дивиденды, проценты; - полученные штрафы, пени, неустойки; - поступления в возмещение причиненного ущерба; - курсовая разница;

⁷ Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 9/99 [Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 32н. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

Таким образом, в целях бухгалтерского и налогового учета, доходы организации подразделяются на доходы от основной деятельности, которыми выступает выручка и прочие доходы, в качестве которых выступают иные доходы, не относящиеся к выручке организации.

Признание доходов для целей бухгалтерского учета в организациях оптово-розничной торговли осуществляется при соблюдении следующих условий:

1) условия признания выручки:

- «организация имеет право на получение выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;

- сумма выручки может быть определена;

- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации;

- право собственности на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю;

- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены;

2) условия признания прочих доходов:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, а также возмещения причиненных организации убытков - в отчетном периоде, в котором судом вынесено решение об их взыскании или они признаны должником;

- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которой срок исковой давности истек, - в отчетном периоде, в котором срок исковой давности истек;

- суммы дооценки активов - в отчетном периоде, к которому относится дата, по состоянию на которую произведена переоценка;

- иные поступления - по мере образования (выявления)».⁸

В целях налогообложения, методами признания доходов являются кассовый метод и метод начисления. Порядок признания доходов кассовым методом

⁸ Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 9/99 [Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 32н. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

установлен ст. 273 НК РФ, согласно которой «организации имеют право на определение даты получения дохода по кассовому методу, если в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров, работ, услуг без учета НДС не превысила 1 млн. руб. за каждый квартал. При кассовом методе датой получения дохода признается день поступления средств на счета в банках или в кассу, поступления иного имущества, а также имущественных прав.⁹

Таким образом, при превышении суммой выручки от реализации указанного предела, организация обязана перейти на определение доходов по методу начисления с начала налогового периода, в котором было допущено такое превышение.

Порядок признания доходов по методу начисления установлен ст. 271 НК РФ, согласно которому, «доходы признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они имели место независимо от фактической оплаты».¹⁰

Исходя из вышесказанного, обязанность уплаты налога на прибыль при методе начисления у организации возникает в момент перехода права собственности на отгруженные товары (продукцию) или оказанные услуги, выполненные работы.

Исходя из представленных критериев признания доходов в бухгалтерском и налоговом учете, следует сделать вывод: в бухгалтерском учете в отношении разных по своему характеру и условиям выполнения работ, оказания услуг и производства изделий, организация может применять одновременно разные способы признания выручки в течение одного отчетного периода, а в налоговом учете доходы определяются только методом начисления или только кассовым методом, в зависимости от выбранного организацией метода.

Различия в принципах признания доходов для целей бухгалтерского и налогового учета приводят к разнице между величиной доходов в бухгалтерском и налоговом учете. Ниже представлены примеры несовпадения сумм до-

⁹ Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] : федеральный закон от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

¹⁰ То же.

ходов в бухгалтерском и налоговом учете:

- доход не отражается в бухгалтерском учете, но признается для целей налогообложения (доходы по сделкам по цене ниже рыночной);

- доход признается в полном размере для целей бухгалтерского учета и налогообложения, но моменты признания в бухгалтерском и налоговом учете различаются (суммы восстановленных резервов по гарантийному ремонту и обслуживанию).¹¹

Основными нормативно-правовыми документами, регулирующими порядок признания и учета доходов, являются:

- налоговый кодекс Российской Федерации;
- федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
- приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99».

Представленные нормативно-правовые акты определяют особенности налогового и бухгалтерского учета доходов организации.

Проведенное исследование позволило определить различия в подходах к принципам признания доходов в бухгалтерском и налоговом учете, что определяет наличие разницы в суммах доходов в налоговом и бухгалтерском учете.

Следует отметить значимость организации грамотного отражения доходов в налоговом и бухгалтерском учете организации, в целях создания полной, актуальной и достоверной информационной базы, отражающей показатели оборотов и остатков доходов организации, позволяющей создать эффективную систему анализа доходов в организации.

1.2 Методика анализа доходов организации

Анализ доходов организации позволяет выявить сложившиеся в анализируемом периоде тенденции: определить динамику, структуру доходов и факторы, влияющие на их изменение. На основе результатов анализа доходов организации возможно определить проблемы объекта исследования и разработать

¹¹ Кириченко, Д.А. Сравнительная характеристика понятия расходов в международной и отечественной системе бухгалтерского учета // Фундаментальные исследования. 2016. № 12. С. 5.

направления их решения.

Основным источником информации для анализа доходов организации, является бухгалтерская (финансовая) отчетность: отчет о финансовых результатах, а также приложение к нему. Также в целях получения дополнительных сведений о доходах организации, в ходе анализа может быть использована любая другая информация.¹² Таким образом, основой объективных и полных результатов анализа доходов организации являются достоверные и актуальные сведения, представленные в системе бухгалтерского учета организации.

Полный анализ доходов организации, состоит из следующих этапов:

- экспресс-анализ финансового состояния организации, в целях взаимосвязки показателей доходов с другими экономическими показателями;
- расчет аналитических показателей структуры и динамики доходов;
- трендовый анализ доходов;
- расчет, анализ и оценка показателей рентабельности;
- факторный анализ рентабельности;
- оценка влияния привлечения заемных средств на рентабельность собственного капитала;
- обобщение результатов анализа отчета о финансовых результатах.¹³

Согласно представленной методике, в ходе анализа доходов организации рассчитываются следующие показатели:

1) абсолютное отклонение доходов:

$$\Delta Д = Д_1 - Д_0, \quad (1)$$

где $Д_1, Д_0$ – доходы отчетного и базисного годов соответственно.

2) темп роста доходов:

$$ТР = (Д_1 : Д_0) \times 100 \%. \quad (2)$$

¹² Ким, И.С. Экономический анализ доходов коммерческой организации // Экономика и бизнес. 2017. № 3. С. 94.

¹³ Якунина, О.С. Анализ доходов предприятия // Образование и наука без границ. 2016. № . С. 45.

3) изменение структуры доходов:

$$\Delta \text{УД} = \Delta \text{УД}_1 - \Delta \text{УД}_0, \quad (3)$$

где $\Delta \text{УД}_1, \Delta \text{УД}_0$ – удельный вес доходов отчетного и базисного годов соответственно.¹⁴

Целью анализа доходов организации является экономическое обоснование мероприятий, направленных на увеличение доходов организации. В дополнение к расчету выше представленных показателей, необходимо провести исследование по следующим направлениям:

- анализ выполнения плана доходов организации в целом и по отдельным группам доходов;
- структурно-динамический анализ доходов;
- определить факторы, оказывающие влияние на изменение доходов организации и провести их факторный анализ;
- определить резервы роста доходов организации.¹⁵

Следует отметить, что на величину доходов организации могут влиять внешние и внутренние факторы. К внешним факторам относятся: экономические, политические, демографические и технико-технологические факторы. Максимально снизить негативное влияние внешних факторов на величину доходов организации невозможно, при этом возможно существенно сократить негативное влияние факторов внутренней среды, к которым относятся: трудовые, финансовые и информационные, а также материально-техническое обеспечение организации.

Также существует методика анализа доходов на основе трехуровневого контроля. Указанная методика предусматривает три уровня постоянного контроля финансового состояния предприятия:

¹⁴ Ким, И.С. Экономический анализ доходов коммерческой организации // Экономика и бизнес. 2017. № 3. С. 95.

¹⁵ Степанова, Ю.Н. Комплексная методика анализа доходов и расходов на основе трехуровневого контроля // Молодой ученый. 2017. № 10. С. 268.

- оперативный уровень - ежедневная (еженедельная или ежемесячная) процедура, основанная на постоянной оценке фактического состояния уровня доходов по отношению к плановому. Изменение планов и прогнозов на этом уровне не происходит;

- краткосрочный уровень - ежеквартальная процедура. Выполняя ее, необходимо углубляться в детали и уже вносить коррективы в плановые показатели на оставшуюся часть года;

- средне- и долгосрочный уровень - это ежегодное планирование на следующий год и прогноз на последующие два года. Планировать на меньшие сроки не рекомендуется.¹⁶

Комплексная методика анализа доходов организации представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Комплексная методика анализа доходов организации

Анализ доходов необходимо совмещать с анализом иных экономических показателей. О необходимости совместного проведения анализа доходов и рас-

¹⁶ Соболева, Е.С. Факторный анализ прибыли // Научное сообщество студентов. 2016. № 5. С. 136.

ходов, свидетельствуют результаты научных трудов А.А. Алиевой: «в целях получения более объективных результатов анализа доходов, не стоит забывать о его противоположной единице: расходы. Они также играют существенную роль в экономической деятельности организации. Так, превышение доходов над расходами говорит о положительном результате, который, в свою очередь, дает толчок для улучшения функционирования работы организации и достижения поставленных целей и задач».¹⁷

При анализе расходов проводится анализ состава, динамики и структуры расходов. Немаловажное значение имеет анализ соотношения доходов и расходов, а также анализ соотношения темпов их роста: превышение темпов роста расходов над доходами может свидетельствовать о негативных тенденциях, наметившихся в организации, что определяет необходимость выявления причин таких изменений и разработки мероприятий, направленных на их устранение.

Исходя из того, что доходы являются одной из основных составляющих прибыли, немаловажное значение при анализе доходов, является анализ прибыли: при условии несущественного роста доходов, но значительного снижения расходов, происходит увеличение прибыли, темпы роста которой превышают темпы роста доходов. Указанная ситуация, сказываясь на росте показателей рентабельности, свидетельствует о реализации эффективных мероприятий в организации, позволяющих оптимизировать финансовое положение.

Следует отметить, что доходы организации являются абсолютным показателем, анализ которого необходимо дополнять анализом относительных показателей, в частности, анализом показателей рентабельности. При анализе показателей рентабельности возможно разложение исходных формул исследуемого показателя на качественные и количественные показатели интенсификации производства и повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Одним из основных показателей, отражающих эффективность деятельности организации и позволяющих сделать вывод о доходах объекта исследова-

¹⁷ Алиева, А.А. Анализ доходов организации // Системное управление. 2015. № 3. С. 140.

ния, является рентабельность прибыли от продаж. Рассматриваемый показатель является показателем финансовой результативности деятельности организации, показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль. При этом в качестве финансового результата в расчете могут использоваться различные показатели прибыли, что обуславливает существование различных вариаций данного показателя.¹⁸ Наиболее широко используются следующие: рентабельность продаж по валовой прибыли, операционная рентабельность, рентабельность продаж по чистой прибыли:

1) рентабельность продаж по валовой прибыли:

$$РП_{ВП} = (ВП : В) \times 100 \%, \quad (4)$$

где ВП – валовая прибыль;

В – выручка;

2) операционная рентабельность:

$$Р_{О} = (П_{до\ н/о} : В) \times 100 \%, \quad (5)$$

где $П_{до\ н/о}$ – прибыль до налогообложения;

3) рентабельность продаж по чистой прибыли:

$$РП_{ЧП} = (ЧП : В) \times 100 \%, \quad (6)$$

где ЧП – чистая прибыль.¹⁹

Нормативное значение рентабельности продаж определяется отраслевыми и прочими особенностями работы организации. При одинаковой финансовой эффективности, для организаций с длительным циклом производства, рентабельность продаж будет выше, для «высокооборотных» видов деятельности –

¹⁸ Якунина, О.С. Анализ доходов предприятия // Образование и наука без границ. 2016. № . С. 45.

¹⁹ Ким, И.С. Экономический анализ доходов коммерческой организации // Экономика и бизнес. 2017. № 3. С. 96.

ниже. Рентабельность продаж показывает: прибыльная или убыточная деятельность предприятия, но не дает ответа на вопрос, насколько выгодны вложения в данное предприятие. Чтобы ответить на этот вопрос, рассчитывают рентабельность активов и капитала (рентабельность собственного и инвестированного капитала).²⁰

Немаловажное значение при анализе доходов организации имеет чистая рентабельность. Рассматриваемый показатель позволяет определить величину прибыли, которую получит организация на единицу стоимости капитала (всех видов ресурсов организации в денежном выражении, независимо от источников финансирования). Чистая рентабельность определяется по формуле:

$$P_{\text{ч}} = (\text{ЧП} : \text{В}) \times 100 \% . \quad (7)$$

Чистая рентабельность является основным объектом внимания менеджеров организаций и аккумулирует в себе:

- структуру и движение всех видов производственных и финансовых ресурсов организации,
- издержек производства и обращения,
- размеры, структуру и соответствие рыночному спросу продукции или работ (услуг).²¹

Чистая рентабельность отражает достигнутый в компании баланс экономических интересов внутренних и внешних участников бизнеса.

Долю валовой прибыли в объеме продаж организации позволяет определить рентабельность валовой прибыли:

$$P_{\text{ВП}} = (\text{ВП} : \text{В}) \times 100 \% . \quad (8)$$

Рентабельность валовой прибыли отражает прибыльность организации по

²⁰ Степанова, Ю.Н. Комплексная методика анализа доходов и расходов на основе трехуровневого контроля // Молодой ученый. 2017. № 10. С. 270.

²¹ То же. С. 270.

валовой прибыли и используется в макроэкономическом анализе для оценки результативности деятельности крупных предприятий и отраслей, когда сложно оценить чистую прибыль.²²

Следует отметить, что часто на практике при анализе доходов исследуют вопросы расходов, что позволяет выделить резервы повышения прибыли, в этом случае используют такие показатели, как точка безубыточности и порог рентабельности. Определение порога рентабельности проводится для установления базового объема выпуска продукции, как ориентира для принятия решений по ассортименту и ценам. Точка безубыточности рассчитывается для первоначально заданной производственной программы, исходя из полученных данных от заказчика или от маркетингово-сбытовой службы.

Помимо показателей рентабельности, немаловажное значение имеет факторный анализ прибыли организации, который представляет собой совокупность статистических данных, на основании которых проводится оценка себестоимости продукции, анализируется эффективность использования потенциала организации, выявляются проблемы связанные с производством продукции. При факторном анализе различают внутренние и внешние факторы.²³

Внешние факторы оказывают действие на величину прибыли до налогообложения, внутренние факторы оказывает влияние на величину валовой прибыли. Факторный анализ прибыли также выступает инструментом, с помощью которого возможно принятие управленческих решений. Организация, в свою очередь, учитывает данные анализа и может корректировать стратегию своей деятельности, привлекать заемный капитал, который необходим в современных рыночных условиях для эффективной деятельности организации. Факторный анализ прибыли осуществляется на основе метода цепных подстановок, что является техническим способом анализа, который применяется для определения влияния различных факторов на объект исследования.²⁴

²² Ким, И.С. Экономический анализ доходов коммерческой организации // Экономика и бизнес. 2017. № 3. С. 96.

²³ Якунина, О.С. Анализ доходов предприятия // Образование и наука без границ. 2016. № . С. 46.

²⁴ Соболева, Е.С. Факторный анализ прибыли // Научное сообщество студентов. 2016. № 5. С. 136.

Производя факторный анализ прибыли организации, можно рассмотреть только динамику прибыли от реализации продукции, т.е. прибыли, полученной от основной деятельности. Причиной такого узкого анализа является то, что факторный анализ прибыли, полученной до уплаты налогов невозможен в связи с тем, что в отчете о финансовых результатах не указывается оборот валовой прибыли организации.

На величину прибыли от реализации продукции влияет изменение объема реализации, структуры реализации, отпускных цен на реализованную продукцию, цен на сырье, материалы, ресурсы. В имеющихся данных, коммерческие и управленческие расходы, а также себестоимость продукции входят в состав выручки предприятия, однако не учитываются операционные и внереализационные расходы. Можно сделать вывод, что для произведения полного факторного анализа прибыли организации нужно иметь доступ к информации, которая не находится в публичном доступе, например, номенклатура выпуска продукции, индекс динамики цен всех видов продукции, производимых организацией, а это является существенным недостатком для стороннего пользователя информации.

На основании публикуемой бухгалтерской отчетности, можно провести анализ, который дает возможность определить степень влияния факторов на полученную прибыль от реализации продукции. Для анализа прибыли от реализации, рассмотрим показатель выручки от реализации продукции и уровень ее себестоимости, эти показатели напрямую влияют на изменение прибыли. Фактор изменения выручки рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta П_{вр} = ((В_{отч} - В_{пр}) \times Р_{пр}) : 100, \quad (9)$$

где $\Delta П_{вр}$ - изменение прибыли (от реализуемой продукции) при изменении объема выручки;

$В_{отч}$, $В_{пр}$ - выручка от реализации отчетного и предыдущего периода;

Рпр - рентабельность предыдущего периода.

Фактор изменения себестоимости продукции можно определить, используя формулу:

$$\Delta \Pi_{с/с} = (- (Ус_{отч} - Ус_{пр}) \times Вотч) : 100, \quad (10)$$

где $Ус_{отч}$, $Ус_{пр}$ - уровни себестоимости продукции отчетного и предыдущего периодов соответственно.²⁵

Фактор изменения объема управленческих расходов можно определить, используя формулу:

$$\Delta \Pi_{у} = (- (Уу_{отч} - Уу_{пр}) \times Вотч) : 100, \quad (11)$$

где $Уу_{отч}$, $Уу_{пр}$ - уровни управленческих расходов отчетного и предыдущего периодов соответственно.²⁶

Факторный анализ имеет большое значение при оценке финансового состояния предприятия, но не является единственным документом, на основании которого формируется окончательное заключение.²⁷

Также в ходе анализа доходов организации, могут использоваться различные авторские методики. Многочисленные исследования О.А. Липской в части методики анализа доходов организации, позволили автору выделить следующие показатели «коэффициентного анализа доходов:

- коэффициент опережения (отставания) темпов роста выручки от реализации товаров с темпами роста общей суммы доходов организации (отношение темпа роста выручки от реализации товаров к темпу роста доходов организации), что позволяет оценить масштабы развития основной текущей деятельности и качество полученных доходов. Если коэффициент меньше 1, то это свиде-

²⁵ Ким, И.С. Экономический анализ доходов коммерческой организации // Экономика и бизнес. 2017. № 3. С. 97.

²⁶ Алиева, А.А. Анализ доходов организации // Системное управление. 2015. № 3. С. 142.

²⁷ Соболева, Е.С. Факторный анализ прибыли // Научное сообщество студентов. 2016. № 5. С. 137.

тельствует о высоком риске сокращения выручки в будущем;

- коэффициенты достаточности выручки для покрытия расходов по текущей деятельности (отношение выручки к расходам по текущей деятельности) и достаточности выручки для покрытия расходов по основной текущей деятельности (отношение выручки к сумме себестоимости реализованных товаров, расходов на реализацию и управленческих расходов). По коэффициентам достаточности выручки от реализации товаров судят об уровне контролируемости расходов, что позволяет оценить эффективность управления ими. Если изменение в динамике этих коэффициентов по абсолютной величине превышает 10 %, то это говорит о неконтролируемости расходов менеджерами организации».²⁸

Таким образом, анализ динамики и структуры доходов организации необходимо дополнять анализом прибыли и рентабельности, что позволит получить более полные и объективные результаты анализа доходов организации.

1.3 Направления увеличения доходов организации

В современных рыночных условиях, многие коммерческие организации стремятся к увеличению доходов, в целях максимизации прибыли. При этом необходимо отметить, что в целях увеличения прибыли и показателей рентабельности деятельности организации, необходимо соблюдение превышения темпов роста доходов над темпами роста расходов организации.

Ранее было указано, что на величину доходов организации оказывают влияние множество факторов, которые подразделяются на факторы внешней и внутренней среды.

Следует отметить, что внутренняя среда организации - это условия и факторы, возникающие независимо от организации и оказывающие существенное воздействие на нее. Кроме того, они способствуют функционированию, выживанию и эффективности работы организации. Внешние факторы подразделяют на факторы прямого и косвенного воздействия.²⁹

Факторы внешней среды торговой организации представленные на

²⁸ Липская, О.А. Методика анализа доходов в организациях для управления собственным капиталом // Экономический анализ: теория и практика. 2015. №18. С. 43

²⁹ Бланк, И.А. Управление прибылью: учебник. М.: Дис. 2015. С. 137.

рисунке 2.

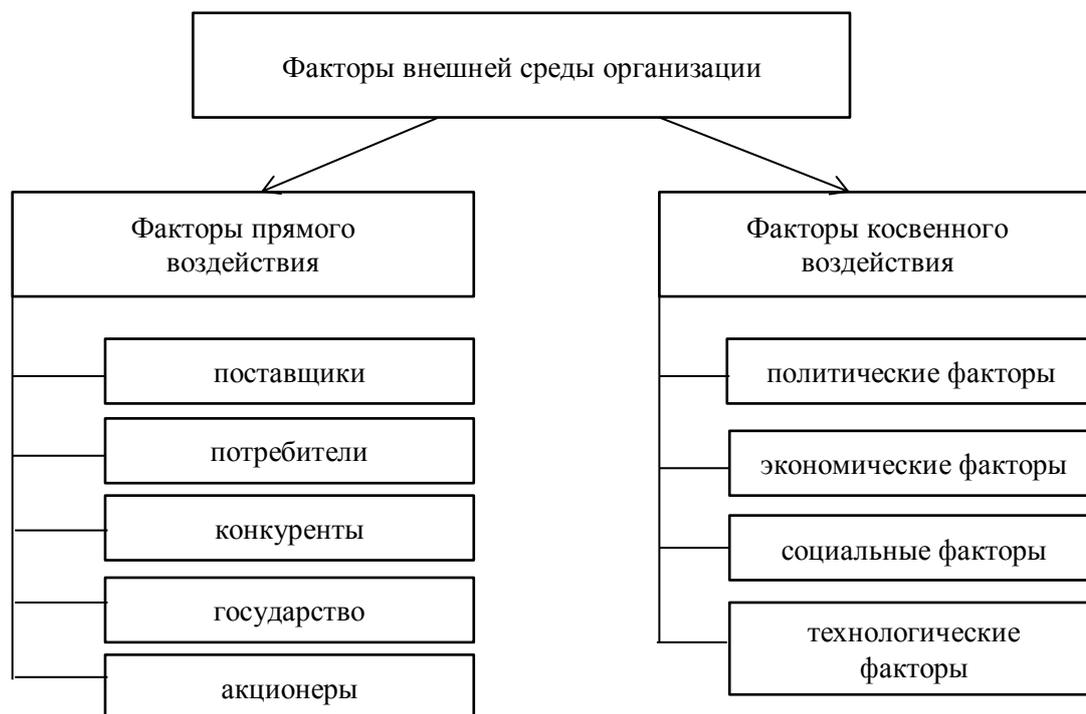


Рисунок 2 - Факторы внешней среды торговой организации

К факторам прямого воздействия относят поставщиков ресурсов, потребителей, конкурентов, трудовые ресурсы, государство, профсоюзы, акционеров (если организация является акционерным обществом), которые оказывают непосредственное влияние на деятельность организации.

К факторам косвенного воздействия относят факторы, которые не оказывают непосредственного влияния на деятельность организации, но их следует учитывать для выработки правильной стратегии. Можно выделить следующие факторы косвенного воздействия:

- политические факторы - основные направления государственной политики и методы ее реализации; возможные изменения в законодательной и нормативно-технической базе; международные соглашения, заключаемые правительством в области тарифов и торговли и т.д.;

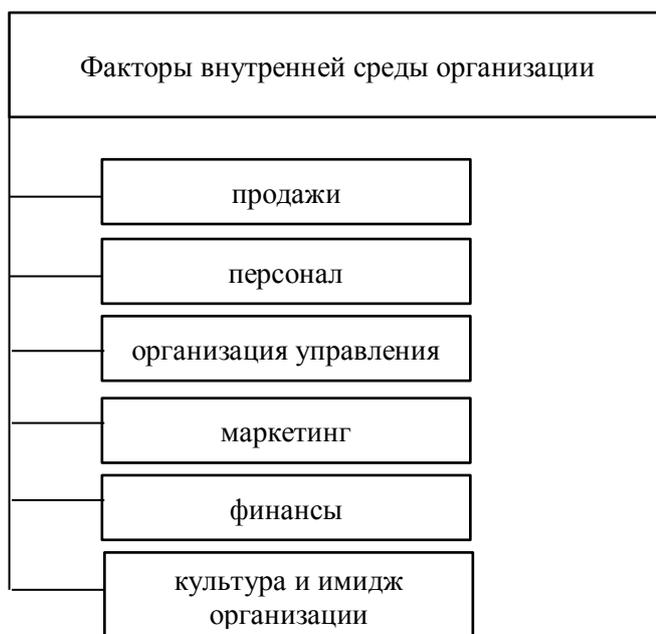
- экономические факторы - темпы инфляции; уровень занятости трудовых ресурсов; международный платежный баланс; процентные и налоговые ставки;

величина и динамика внутреннего валового продукта; производительность труда и т.д.;

- социальные факторы внешней среды - отношение населения к работе и качеству жизни; обычаи и традиции, существующие в обществе; менталитет общества; уровень образования и т.п.;

- технологические факторы - возможности, связанные с развитием науки и техники, которые позволяют оперативно перестроиться на производство и реализацию технологически перспективного продукта, спрогнозировать момент отказа от используемой технологии.³⁰

Внутренняя среда организации - это среда, которая определяет технические и организационные условия работы организации и является результатом управленческих решений. Организация анализирует внутреннюю среду с целью выявления слабых и сильных сторон ее деятельности. Это необходимо потому, что организация не может воспользоваться внешними возможностями без наличия определенного внутреннего потенциала. При этом ей необходимо знать свои слабые места, которые могут усугубить внешние угрозы и опасности. Факторы внутренней среды торговой организации представлены на рисунке 3.



³⁰ Бланк, И.А. Управление прибылью: учебник. М.: Дис. 2015. С. 138.

Рисунок 3 – Факторы внутренней среды торговой организации

Внутренняя среда торговых организаций включает в себя следующие основные факторы:

- продажи (объем, структура, темпы продаж; номенклатура товаров; уровень запасов товаров, скорость их использования; контроль качества товаров; патенты, торговые марки и т.д.);

- персонал (структура, квалификация, количественный состав работников, производительность труда, текучесть кадров, стоимость рабочей силы, интересы и потребности работников);

- организация управления (организационная структура, методы управления, уровень менеджмента, квалификация, способности и интересы высшего руководства, престиж и имидж предприятия);

- маркетинг (охватывает все процессы, связанные с планированием производства и реализацией продукции, такие как: производимые товары, доля рынка, каналы распределения и сбыта продукции, маркетинговый бюджет и его исполнение, маркетинговые планы и программы, стимулирование сбыта, реклама, ценообразование);

- финансы (показатель, который позволяет увидеть всю производственно-хозяйственную деятельность предприятия. Финансовый анализ позволяет выявить и оценить источники проблем на качественном и количественном уровне);

- культура и имидж предприятия (факторы, которые создают образ предприятия; высокий имидж предприятия позволяет привлечь работников высокой квалификации, стимулировать потребителей к покупке товаров и т.п.).³¹

Каждый субъект, вовлеченный в торговый процесс, имеет свои собственные интересы (таблица 2).

Таким образом, внутренняя среда торговой организации является источником ее жизненной силы. Она заключает в себе тот потенциал, который дает возможность организации функционировать, а, следовательно, существовать и

³¹ Щукина, К.Е. Доходы предприятия и их источники // Молодой ученый. 2015. № 9. С. 162.

выживать в определенном промежутке времени.

Таблица 2 – Интересы субъектов, вовлеченных в торговый процесс

Элементы	Интересы
Внутренняя среда	
Собственник капитала	- сохранение и умножение капитала; - получение постоянных и устойчивых доходов; - право принимать окончательные решения;
Менеджеры	- получение прибыли и развитие фирмы; - собственные интересы (вознаграждение, независимость, власть);
Наемные работники	- высокая заработная плата; - надежность рабочего места, хорошие условия труда и высокий уровень социальной защищенности;
Внешняя среда	
Государство и общественность	- создание рабочих мест, социальный мир; - конкурентоспособность на мировом рынке; - получение налоговых доходов; - стабильность цен; - поддержание рыночных отношений путем антимонопольных мер; - защита окружающей среды и интересов потребителя;
Поставщики	- высокие доходы и низкие расходы; - стабильность договорных связей;
Кредиторы	- высокие проценты; - гарантированность возврата кредита; - возможность влияния на фирмы;
Потребители	- широкий выбор, высокое качество, низкие цены; - высокий уровень сервисных услуг;

При этом внутренняя среда может быть также и источником проблем и даже гибели организации в том случае, если она не обеспечивает необходимого функционирования организации. Внешняя среда является источником, питающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне.³²

Организация находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая тем самым себе возможность выживания. Но ресурсы внешней среды не безграничны. И на них претендуют многие другие организации, осуществляющие деятельность в этой же среде. Поэтому всегда существует возможность того, что организация не сможет получить нужные ресурсы из внешней среды. Это может ослабить ее потенциал и привести ко многим негативным для организации последствиям. Поэтому взаимодействие организации со средой должно поддерживать ее потенциал на уровне, необходимом для достижения ее целей и тем самым давало бы ей возможность выживать в долго-

³² Щукина, К.Е. Доходы предприятия и их источники // Молодой ученый. 2015. № 9. С. 163.

срочной перспективе.

Воздействие на факторы внешней и внутренней среды позволяют организации достигать цели увеличения доходов.

В таблице 3 представлены возможные варианты увеличения доходов торговой организации, исходя из результатов анализа факторов внешней и внутренней среды.

Таблица 3 - Варианты увеличения доходов торговой организации, исходя из результатов анализа факторов внешней и внутренней среды

Факторы	Направления увеличения доходов
Внутренняя среда	
Собственник капитала	<ul style="list-style-type: none"> - расширение ассортимента товаров; - реализация рекламных акций; - выход на новые рынки; - поиск новых каналов сбыта товаров;
Менеджеры	<ul style="list-style-type: none"> - совершенствование системы мотивации; - повышение квалификации руководителей;
Наемные работники	<ul style="list-style-type: none"> - совершенствование системы мотивации; - дополнительные социальные гарантии; - создание положительной атмосферы в организации; - возможность карьерного роста; - создание дополнительных мотивационных стимулов;
Внешняя среда	
Государство и общественность	<ul style="list-style-type: none"> - оптимизация системы налогообложения; - строгий контроль за соблюдением законодательства;
Поставщики	<ul style="list-style-type: none"> - поиск поставщиков, предлагающих товары высокого качества по приемлемым ценам; - изменение договорных условий работы с действующими поставщиками; - отказ от поставок нерентабельных товаров; - изменение ассортимента товаров;
Кредиторы	<ul style="list-style-type: none"> - повышение конкурентоспособности организации; - создание явных конкурентных преимуществ; - стабилизация финансового положения; - создание положительного имиджа и деловой репутации организации;
Потребители	<ul style="list-style-type: none"> - совершенствование ассортимента товаров; - создание системы скидок; - эффективная рекламная деятельность; - реализация товаров высокого качества; - строгий контроль качества товаров; - создание удобного для потребителей графика работы; - постоянное обновление ассортимента товаров; - выявление потребительских предпочтений;

Следует отметить, что в процессе разработки направлений увеличения доходов торговой организации, финансово-хозяйствующие субъекты, в первую

очередь, исходят из потребностей потребителей товаров. Таким образом, потребители являются одним из основных факторов внешней среды организации.

Выбор направлений увеличения доходов торговых организаций во многом обусловлен рядом аспектов: финансовые возможности организации, особенности развития экономики в регионе присутствия организации, наличие налоговых льгот и преференций в регионе присутствия и др. Таким образом, выбор направлений увеличения доходов организации является достаточно трудоемким и специфическим процессом, учитывающим влияние различных факторов на деятельность торговой организации.

При этом следует отметить существенное значение анализа доходов в целях разработки направлений их увеличения. В современных условиях существуют многочисленные методики анализа доходов, среди которых наибольшее распространение получили методики горизонтального и вертикального анализа, а также факторного анализа доходов. Также существуют методика коэффициентного анализа доходов, которые позволяют дополнять результаты проведенного исследования.

Проведенное исследование позволило определить значимость разработки и реализации направлений увеличения доходов торговой организации, в целях оптимизации финансового положения организации, повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности организации.

2 ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ АО «АМУРСНАБСБЫТ»

2.1 Общая характеристика

Акционерное общество «Амурснабсбыт» образовано с 01.01.1993 года на основании Постановления главы администрации г. Благовещенска № 1157 от 03.12.1992 года. АО «Амурснабсбыт» является правопреемником управления снабжения и сбыта Амурского облисполкома, образованного в 1956 году. Организация расположена по следующему адресу: 675029, Амурская область, г. Благовещенск, ул. Мухина, дом 152.

Основным видом деятельности АО «Амурснабсбыт», согласно учредительным документам, является розничная торговля строительными материалами в специализированных магазинах (ОКВЭД 47.52.7). Помимо основного вида деятельности, АО «Амурснабсбыт» осуществляет следующие дополнительные виды деятельности:

- оптовая торговля непродовольственными потребительскими товарами (ОКВЭД 46.4);
- оптовая торговля электрической бытовой техникой (ОКВЭД 46.43.1);
- оптовая торговля бытовой мебелью (ОКВЭД 46.47.1);
- оптовая торговля пиломатериалами (ОКЭВД 46.73.2);
- розничная торговля текстильными изделиями в специализированных магазинах (ОКВЭД 47.51.1);
- розничная торговля бытовыми электротоварами в специализированных магазинах (ОКВЭД 47.54);
- перевозка грузов неспециализированными автотранспортными средствами (ОКВЭД 49.41.2), а также прочие виды деятельности, определенные учредительными документами организации.

В настоящее время, в АО «Амурснабсбыт» действуют три филиала:

- Свободненский филиал розничной торговли АО «Амурснабсбыт» (676450, Амурская область, г. Свободный, ул. Ломоносова, дом 96);
- Райчихинский филиал розничной торговли АО «Амурснабсбыт»

(676785, Амурская область, г. Райчихинск, ул. Шахтерская, дом 13);

- Белогорский филиал розничной торговли АО «Амурснабсбыт» (676850, Амурская область, г. Белогорск, ул. Пролетарская, дом 2А).

АО «Амурснабсбыт» несет полную ответственность за деятельность филиалов.

Основной целью деятельности АО «Амурснабсбыт» является получение прибыли через удовлетворение потребностей потребителей товаров организации. Стратегической целью организации является расширение рынков сбыта, посредством увеличения числа филиалов организации. Следует отметить, что цели и задачи деятельности Общества определяются общим собранием акционеров. Внесение изменений в текущую деятельность организации отражается в решениях общего собрания акционеров.

АО «Амурснабсбыт» применяет общую систему налогообложения, в связи с чем, организация уплачивает налог на прибыль по ставке 20 %, а также следующие налоги и сборы: налог на добавленную стоимость, транспортный налог, налог на доходы физических лиц, социальные взносы во внебюджетные фонды.

В структуре управления АО «Амурснабсбыт» не выделены финансовый отдел и экономическая служба, в связи с чем, вопросы финансовой деятельности организации, переданы в ведение бухгалтерии.

2.2 Организационно-экономическая характеристика

Высшим органом управления АО «Амурснабсбыт» является общее собрание акционеров организации, состоящее из акционеров-владельцев акций Общества. К вопросам, относящимся к компетенции общего собрания акционеров АО «Амурснабсбыт», относятся:

- учреждение, реорганизация и ликвидация Общества;
- увеличение или уменьшение величины уставного капитала;
- утверждение изменений (принятие новых редакций) Устава Общества;
- избрание совета директоров Общества и др.

В подчинении у общего собрания акционеров АО «Амурснабсбыт» нахо-

дится совет директоров, на которого возложены функции руководства деятельностью Общества.

Функции общего руководства производственно-хозяйственной деятельностью АО «Амурснабсбыт» возложены на генерального директора организации. Генеральный директор Общества подчиняется непосредственно общему собранию акционеров организации.

Руководители филиалов АО «Амурснабсбыт» подчиняются генеральному директору организации.

Организационная структура АО «Амурснабсбыт» имеет линейно-функциональный тип связей. Исходя из организационно-правовой формы АО «Амурснабсбыт», во главе структуры управления организации находится общее собрание акционеров, которое является высшим органом управления организации. К компетенции вопросов общего собрания акционеров АО «Амурснабсбыт» относятся:

- внесение изменений и дополнений в устав Общества;
- реорганизация Общества;
- ликвидация общества, назначение ликвидационной комиссии и утверждение ликвидационных балансов;
- определение количественного состава директоров (наблюдательного совета) общества, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий;
- определение количества, номинальной стоимости, категории (типа) объявленных акций;
- изменение размера уставного капитала Общества и другие вопросы.

На рисунке 4 представлена структура управления АО «Амурснабсбыт».

Генеральный директор АО «Амурснабсбыт» реализует полномочия единоличного руководителя подчиненными ему подразделениями. Взаимоотношения между сотрудниками АО «Амурснабсбыт» имеют вертикальные и горизонтальные связи.

Горизонтальные связи представлены коммуникациями сотрудников одного или разных отделов, находящихся на одной ступени организационной струк-

туры организации. Вертикальные связи представлены коммуникациями между сотрудниками одного отдела и начальником отдела, либо начальником отдела и руководством организации.

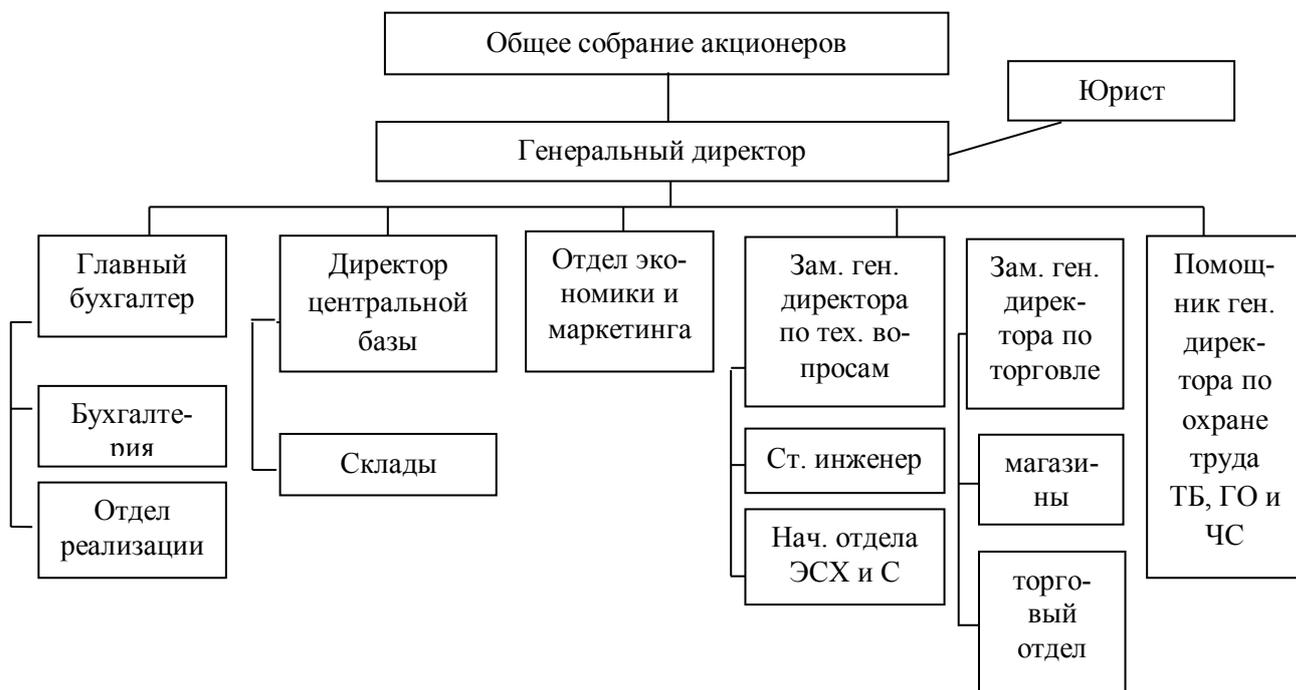


Рисунок 4 – Структура управления АО «Амурснабсбыт»

В настоящее время АО «Амурснабсбыт» ведет активную деятельность по расширению сферы распространения, в связи с чем, осуществляется поиск новых рынков и каналов сбыта товаров организации.

В целях определения основных тенденций, сложившихся в АО «Амурснабсбыт», следует рассмотреть динамику показателей, представленных в таблице 4.

В анализируемом периоде наблюдается увеличение среднегодовой стоимости имущества АО «Амурснабсбыт», что свидетельствует о росте имущественного потенциала объекта исследования. Увеличение показателя произошло на 55 595,5 тыс. руб., темп роста показателя составил 110,28 %.

Среднегодовая стоимость основных средств, напротив, сократилась на 7 180 тыс. руб., что свидетельствует о сокращении производственного потенциала организации. При этом в анализируемом периоде наблюдается рост фондоотдачи АО «Амурснабсбыт» на 2,73 руб., темп роста показателя составил

112,99 %. Увеличение указанного показателя обусловлено ростом выручки от реализации (увеличение показателя произошло на 37 019 тыс. руб.) и снижением среднегодовой стоимости основных средств, что свидетельствует об увеличении эффективности использования основных средств организации.

Таблица 4 – Динамика основных экономических показателей деятельности АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

Наименование Показателей	Значение показателей			Изменения 2017 г. к 2015 г.	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	абсолютные	темп роста, процент
Среднегодовая величина активов, тыс. руб.	541071,5	579521,5	596667	55595,5	110,28
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	76009	72755,5	68829	-7180	90,55
Среднесписочная численность персонала, чел.	476	476	478	2	100,42
Выручка, тыс. руб.	1600409	1665827	1637428	37019	102,31
Себестоимость, тыс. руб.	1148854	1209150	1184387	35533	103,09
Прибыль от продаж, тыс. руб.	63099	57570	34016	-29083	53,91
Чистая прибыль, тыс. руб.	35352	25181	13402	-21950	37,91
Выручка на одного работника, тыс. руб.	3362,20	3499,63	3425,58	63,38	101,98
Фондоотдача, руб.	21,06	22,90	23,79	2,73	112,99
Рентабельность продаж, процент	2,21	1,51	0,82	-1,39	-

Отметим повышение величины выручки АО «Амурснабсбыт», приходящейся на одного работника организации, увеличение показателя произошло на 63,38 тыс. руб., что свидетельствует о повышении эффективности использования персонала организации.

Негативной тенденцией, сложившейся в анализируемом периоде, является превышение темпа роста себестоимости продаж над темпом роста выручки от реализации, что свидетельствует о снижении величины выручки организации, приходящейся на один рубль себестоимости, так образом, отмечена негативная тенденция в части формирования доходов и расходов от торговой дея-

тельности АО «Амурснабсбыт».

О снижении результативности коммерческой деятельности АО «Амурснабсбыт» свидетельствует снижение величины прибыли от продаж на 29 083 тыс. руб. Также в качестве негативной тенденции, сложившейся в АО «Амурснабсбыт», следует отметить снижение величины чистой прибыли на 21 950 тыс. руб.

Превышение темпа роста выручки АО «Амурснабсбыт» над темпом роста чистой прибыли организации привело к снижению величины рентабельности продаж организации на 1,39 процентных пункта.

Представленные результаты анализа основных экономических показателей деятельности АО «Амурснабсбыт» позволили выявить негативные тенденции, отрицательным образом влияющие на финансовое положение объекта исследования.

2.3 Анализ финансового положения

Анализ финансового положения организации состоит из нескольких этапов, на каждом из которых определяется динамика исследуемых показателей, на основе чего, составляются выводы о текущем финансовом положении объекта исследования.

В целях оценки имущественного положения АО «Амурснабсбыт», необходимо провести горизонтальный и вертикальный виды анализа бухгалтерского баланса. Результаты горизонтального анализа бухгалтерского баланса АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг. представлены в таблице 5.

В анализируемом периоде наблюдается рост имущества АО «Амурснабсбыт» и источников его формирования на 34 291 тыс. руб., темп роста показателя составляет 106,04 %. Следует отметить, что существенную величину в составе имущества АО «Амурснабсбыт» занимают оборотные активы, что обусловлено осуществлением торговой деятельности в организации. Увеличение оборотных активов организации произошло в анализируемом периоде на 43 182 тыс. руб., темп роста показателя составил 108,77 %.

Положительная динамика запасов организации, совместно с ростом вы-

ручки от реализации, свидетельствует об увеличении торговой деятельности АО «Амурснабсбыт».

Таблица 5 – Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

Наименование показателей	Значение показателей, тыс. руб.			Изменения 2017 г. к 2015 г.	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	абсолютные, тыс. руб.	темп роста, процент
Основные средства	73189	72322	65336	-7853	89,27
Финансовые вложения	241	241	-	-241	-
Отложенные налоговые активы	131	74	40	-91	30,51
Прочие внеоборотные активы	1840	600	1144	-696	62,17
Итого внеоборотные активы	75411	73239	66520	-8891	88,21
Запасы	426056	469464	467166	41110	109,65
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	2	5	5	-
Дебиторская задолженность	29845	17252	23663	-6182	79,29
Денежные средства	32026	30320	43587	11561	136,10
Прочие оборотные активы	4378	1050	1066	-3312	24,36
Итого оборотные активы	492305	518088	535487	43182	108,77
Итого активы	567716	591327	602007	34291	106,04
Уставный капитал	753	753	753	-	100,00
Добавочный капитал	3668	3668	3668	-	100,00
Резервный капитал	11586	11586	11586	-	100,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	478387	501752	514847	36460	107,62
Итого собственный капитал	494394	517759	530854	36460	107,37
Отложенные налоговые обязательства	45	63	97	52	215,56
Итого долгосрочные обязательства	45	63	97	52	215,56
Кредиторская задолженность	73277	73505	71056	-2221	96,97
Итого краткосрочные обязательства	73277	73505	71056	-2221	96,97
Итого пассивы	567716	591327	602007	34291	106,04

В анализируемом периоде отмечено снижение величины дебиторской задолженности АО «Амурснабсбыт» на 6 182 тыс. руб., что в совокупности с ростом выручки, свидетельствует о совершенствовании политики организации в части предоставления отсрочки оплаты за поставленные товары, а также о совершенствовании деятельности организации в части взыскания дебиторской задолженности.

Источники формирования имущества АО «Амурснабсбыт» представлены собственным и заемным капиталом. Следует отметить, что наибольшая величина в составе источников формирования имущества организации, представлена

собственным капиталом, что позволяет судить о наличии высокой степени независимости организации от внешних источников финансирования деятельности.

Собственные средства организации представлены уставным капиталом, величина которого составляет 753 тыс. руб. В состав собственных средств АО «Амурснабсбыт» также входит добавочный капитал, который представлен капиталом, формируемым в результате дооценки внеоборотных активов, также в добавочный капитал зачисляются суммы, полученную сверх номинальной стоимости размещенных акций. Величина добавочного капитала не изменилась в анализируемом периоде и составляет 3 668 тыс. руб. Резервный капитал АО «Амурснабсбыт», также входящий в состав собственного капитала, представляет собой денежную оценку имущества, предназначенную для размещения нераспределенной прибыли, покрытия убытков, погашения облигаций и выкупа акций организации. Величина резервного капитала также не изменилась в анализируемом периоде и составила 11 586 тыс. руб.

Основным составляющим собственного капитала АО «Амурснабсбыт» является нераспределенная прибыль, величина которой увеличилась на 36 460 тыс. руб., или на 7,62 % в относительном выражении. Величина нераспределенной прибыли позволяет определить сумму всей чистой прибыли организации за весь период деятельности исследуемого экономического субъекта.

Заемный капитал АО «Амурснабсбыт» представлен краткосрочными и долгосрочными обязательствами. Величина долгосрочных обязательств увеличилась в анализируемом периоде на 52 тыс. руб., или в 2,16 раза.

Долгосрочные обязательства АО «Амурснабсбыт» представлены кредиторской задолженностью, величина которой снизилась в анализируемом периоде на 2 221 тыс. руб., или на 3,03 %. Снижение кредиторской задолженности АО «Амурснабсбыт» свидетельствует о сокращении величины долгов организации, в связи с улучшением финансового положения объекта исследования.

В целях исследования структуры бухгалтерского баланса АО «Амурснабсбыт», необходимо рассмотреть показатели, представленные в таблице 6.

Представленные результаты вертикального анализа бухгалтерского баланса АО «Амурснабсбыт» позволяют сделать вывод о том, что наибольший удельный вес в структуре активов организации составляют оборотные активы, доля которых увеличилась на 2,23 процентных пункта.

Таблица 6 – Вертикальный анализ бухгалтерского баланса АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

Показатели	Структура показателей, процент			Изменение показателей, процентный пункт		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2017 г. к 2015 г.
Основные средства	12,89	12,23	10,85	-0,66	-1,38	-2,04
Финансовые вложения	0,04	0,04	-	-	-0,04	-0,04
Отложенные налоговые активы	0,02	0,01	0,01	-0,01	-0,01	-0,02
Прочие внеоборотные активы	0,32	0,10	0,19	-0,22	0,09	-0,13
Итого внеоборотные активы	13,28	12,39	11,05	-0,90	-1,34	-2,23
Запасы	75,05	79,39	77,60	4,34	-1,79	2,55
Дебиторская задолженность	5,26	2,92	3,93	-2,34	1,01	-1,33
Денежные средства	5,64	5,13	7,24	-0,51	2,11	1,60
Прочие оборотные активы	0,77	0,18	0,18	-0,59	0,00	-0,59
Итого оборотные активы	86,72	87,61	88,95	0,90	1,34	2,23
Итого активы	100,00	100,00	100,00	-	-	-
Уставный капитал	0,13	0,13	0,13	-	-	-
Добавочный капитал	0,65	0,62	0,61	-0,03	-0,01	-0,04
Резервный капитал	2,04	1,96	1,92	-0,08	-0,03	-0,12
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	84,27	84,85	85,52	0,59	0,67	1,26
Итого собственный капитал	87,08	87,56	88,18	0,47	0,62	1,10
Отложенные налоговые обязательства	0,01	0,01	0,02	0,00	0,01	0,01
Итого долгосрочные обязательства	0,01	0,01	0,02	0,00	0,01	0,01
Кредиторская задолженность	12,91	12,43	11,80	-0,48	-0,63	-1,10
Итого краткосрочные обязательства	12,91	12,43	11,80	-0,48	-0,63	-1,10
Итого пассивы	100,00	100,00	100,00	-	-	-

Существенная величина в составе оборотных активов организации при-

надлежит запасам, удельный вес которых увеличился на 2,55 процентных пункта в анализируемом периоде. Указанные особенности в структуре активов АО «Амурснабсбыт» обусловлены осуществлением торговой деятельности организацией. Следует отметить, что на балансе АО «Амурснабсбыт» имеются основные средства, в основном представленные транспортными средствами организации. Удельный вес основных средств организации снизился в анализируемом периоде на 2,04 процентных пункта.

В анализируемом периоде наблюдается снижение удельного веса дебиторской задолженности АО «Амурснабсбыт» на 1,33 процентных пункта, что свидетельствует о сокращении удельного веса активов организации, отвлеченных из хозяйственного оборота.

Наибольший удельный вес в структуре источников формирования имущества организации принадлежит собственному капиталу, удельный вес которого увеличился на 1,10 процентных пункта (с 87,08 % в 2015 г. до 88,18 % в 2017 г.). Указанная тенденция свидетельствует о финансовой независимости АО «Амурснабсбыт» от внешних источников финансирования. При этом чрезмерно высокий удельный вес собственного капитала организации свидетельствует об упущенной выгоде, которая могла быть получена от вложения свободных денежных средств в дополнительные виды деятельности.

Отметим несущественное увеличение удельного веса долгосрочных обязательств организации (на 0,01 процентных пункта) и снижение удельного веса краткосрочных обязательств АО «Амурснабсбыт» (на 1,10 процентных пункта).

Таким образом, большая часть имущества АО «Амурснабсбыт» финансируется за счет собственных средств, что определяет низкий уровень зависимости организации от внешних источников финансирования. При этом данное положение свидетельствует о недостаточном уровне эффективности деятельности организации в части ее развития и упущенной возможности получения дополнительного дохода от вложения свободных денежных средств.

В целях исследования уровня ликвидности АО «Амурснабсбыт», необходимо рассмотреть показатели, представленные в таблице 7.

При хорошей структуре бухгалтерского баланса организации, соблюдается превышение величины активов по первым трем группам показателей над пассивами, а отношении четвертой группы, соблюдается противоположное требование (пассивы превышают активы).

Таблица 7 – Оценка ликвидности показателей бухгалтерского баланса АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

Актив	На конец года			Пассив	На конец года		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.		2015 г.	2016 г.	2017 г.
A1	32 026	30320	43587	П1	73277	73505	71056
A2	29845	17252	23663	П2	-	-	-
A3	430 434	470 516	468 237	П3	45	63	97
A4	75411	73239	66520	П4	494394	517759	530854
Баланс	567 716	591 327	602 007	Баланс	567716	591327	602007

В целях определения соблюдения требований ликвидности бухгалтерского баланса, необходимо сравнить группы активов и пассивов (таблица 8).

Таблица 8 – Соблюдение требований ликвидности бухгалтерского баланса АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

Требования соотношения	Расчет излишек (дефицита)	Величина излишек (дефицита), тыс. руб.			Изменения 2017 г. к 2015 г.	
		2015 г.	2016 г.	2017 г.	абсолютное, тыс. руб.	темп прироста, %
A1 > П1	A1 – П1	-41 251	-43 185	-27 469	13 782	66,59
A2 > П2	A2 – П2	29 845	17 252	23 663	-6 182	79,29
A3 > П3	A3 – П3	430 389	470 453	468 140	37 751	108,77
A4 < П4	A4 – П4	-418 983	-444 520	-464 334	-45 351	110,82

В анализируемом периоде наблюдается несоблюдение только первого требования ликвидности активов организации, т.е. величина наиболее срочных пассивов превышает величину наиболее ликвидных активов АО «Амурснабсбыт». Таким образом, организация не обладает необходимой величиной наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств.

Выполнение второго неравенства свидетельствует о том, что быстро реализуемые активы организации превышают краткосрочные пассивы и организа-

ция может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит. Выполнение третьего неравенства является свидетельством того, что в будущем, при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей, организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

Выполнение четвертого неравенства свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации, наличия у нее собственных оборотных средств.

Таким образом, в анализируемом периоде не выполняется только первое неравенство, это свидетельствует о том, что ликвидность баланса АО «Амурснабсбыт» отличается от абсолютной, а именно, на момент составления бухгалтерского баланса, организация не является платежеспособной.

Показатели ликвидности и платежеспособности организации достаточно тесно связаны. Исходя из значимости указанных показателей, необходимо рассмотреть сведения, представленные в таблице 9.

Таблица 9 - Анализ ликвидности и платежеспособности АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

Название коэффициента	Норма	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютный прирост 2017 г. к 2015 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	6,72	7,05	7,54	0,82
Коэффициент быстрой ликвидности	> 1	0,84	0,65	0,95	0,11
Коэффициент критической ликвидности	0,7 – 1	0,41	0,23	0,33	-0,08
Доля оборотных средств в активах	Оценивается в динамике	0,87	0,88	0,89	0,02
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	> 0,1	0,85	0,86	0,87	0,02

Коэффициент абсолютной ликвидности АО «Амурснабсбыт» соответ-

ствуется нормативному значению. Рассматриваемый показатель позволяет определить долю краткосрочных обязательств организации, которая может быть покрыта за счет наиболее ликвидных активов организации.

Коэффициент быстрой ликвидности АО «Амурснабсбыт» не соответствует нормативному значению, но максимально приближен к нему в 2017 г. Данный показатель свидетельствует о недостаточной способности организации погашать свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов.

Коэффициент критической ликвидности АО «Амурснабсбыт» также не соответствует нормативному значению. Таким образом, рассматриваемый показатель позволяет определить невозможность погашения текущих обязательств объекта исследования, если положение станет критическим.

Положительной тенденцией является рост доли оборотных средств в активах АО «Амурснабсбыт». Также отметим рост обеспеченности организации собственными средствами, что следует рассматривать как положительную тенденцию.

Таким образом, АО «Амурснабсбыт» не обладает необходимым объемом высоко ликвидных активов, позволяющих организации погасить имеющиеся краткосрочные обязательства.

АО «Амурснабсбыт» является финансово устойчивой организацией от внешних источников финансирования, что подтверждается результатами анализа финансовой устойчивости объекта исследования (таблица 10).

Таблица 10 - Анализ финансовой устойчивости АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

Название коэффициента	Норма	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 г. к 2015 г.
Коэффициент маневренности собственного капитала	> 0,1	0,85	0,86	0,87	0,02
Коэффициент автономии	> 0,5	0,87	0,88	0,88	0,01
Коэффициент финансовой устойчивости	0,8 – 0,9	0,15	0,14	0,13	-0,02
Коэффициент капитализации	не установлено	0,15	0,14	0,13	-0,02
Коэффициент финансирования	> 1	6,74	7,04	7,46	0,72

Большинство показателей финансовой устойчивости АО «Амурснабсбыт» соответствуют нормативным значениям, что определяет высокий уровень независимости организации от внешних источников финансирования.

Коэффициент маневренности собственного капитала АО «Амурснабсбыт» позволяет определить недостаточную способность объекта исследования поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства организации в случае необходимости. При этом наблюдается рост показателя и его значение приближено к нормативному в 2017 г.

Коэффициент автономии характеризует соотношение собственного капитала организации к общей величине активов объекта исследования. Указанный показатель позволяет определить, что АО «Амурснабсбыт» независимо от внешних источников финансирования имущества организации.

Коэффициент финансирования АО «Амурснабсбыт» позволяет определить, что объект исследования обладает необходимым уровнем финансовой устойчивости.

Таким образом, проведенный анализ финансовой устойчивости АО «Амурснабсбыт» позволил определить, что большая часть источников финансирования организации представлена собственными источниками, также организация обладает финансовой независимостью от внешних кредиторов. При этом слишком высокие показатели финансовой устойчивости свидетельствуют о недостаточно эффективном использовании собственного капитала АО «Амурснабсбыт» и упущенной выгоде, которая могла быть получена при инвестировании собственного капитала организации в доходные виды деятельности.

В анализируемом периоде наблюдается снижение эффективности использования собственного капитала и рост эффективности использования заемного капитала АО «Амурснабсбыт», что определяется динамикой указанных показателей (таблица 11).

Период оборачиваемости собственного капитала АО «Амурснабсбыт» увеличился в анализируемом периоде в 2,07 раза, что обусловлено превышением темпа роста собственного капитала объекта исследования над выручкой ор-

ганизации. В отношении заемного капитала, наблюдается противоположная динамика: в анализируемом периоде отмечено снижение периода оборачиваемости заемного капитала АО «Амурснабсбыт» на 0,86 дней.

Таблица 11 – Анализ деловой активности АО «Амурснабсбыт» за 2015–2017 гг.

Наименование показателей	Значение показателей, тыс. руб.			Изменения 2017 г. к 2015 г.	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	абсолютные, тыс. руб.	темп роста, процент
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, оборотов	6,47	3,29	3,12	-3,18	48,24
Период оборачиваемости собственного капитала, дни	56,38	110,89	116,87	60,50	в 2,07 раза
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала, оборотов	21,83	22,64	23,01	1,18	105,41
Период оборачиваемости заемного капитала, дни	16,72	16,12	15,86	-0,86	94,86
Коэффициент оборачиваемости активов, оборотов	2,82	2,82	2,72	-0,10	96,45
Период оборачиваемости активов, дни	129,48	129,57	134,19	4,72	103,64
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, оборотов	6,50	3,30	3,11	-3,20	47,88
Период оборачиваемости оборотных активов, дни	55,37	109,18	115,82	53,81	в 2,09 раза
Коэффициент оборачиваемости запасов, оборотов	7,51	3,72	3,50	-3,79	46,60
Период оборачиваемости запасов, дни	47,92	96,76	102,96	48,85	в 2,15 раза
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	107,25	70,74	80,04	-36,51	74,63
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	3,36	5,09	4,50	1,73	133,93
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	43,68	22,70	22,65	-20,98	51,85
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	8,24	15,86	15,89	7,62	192,84
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	99,94	53,44	44,31	-46,51	44,34
Период оборачиваемости денежных средств, дни	3,60	6,74	8,12	3,13	в 2,26 раза

Оборачиваемость активов снизилась в анализируемом периоде на 0,10 оборотов, что привело к росту периода оборачиваемости активов АО «Амурснабсбыт» на 4,72 дня.

Негативной тенденцией является снижение величины коэффициентов

оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности АО «Амурснабсбыт», что привело к росту периода оборачиваемости указанных показателей соответственно на 1,73 дня и 7,62 дня. Следует отметить, что для покупателей – юридических лиц, в организации действует период отсрочки платежа до 14 календарных дней. Период оборачиваемости дебиторской задолженности в АО «Амурснабсбыт» в 2017 г. составляет 4,50 дней, что свидетельствует о своевременном погашении обязательств покупателями. В отношении расчетов с поставщиками, в АО «Амурснабсбыт» действует период отсрочки платежа до 30 календарных дней. Период оборачиваемости кредиторской задолженности в 2017 г. составляет 15,89 дней, что также свидетельствует о своевременном погашении обязательств АО «Амурснабсбыт» перед поставщиками.

В анализируемом периоде наблюдается снижение показателей рентабельности деятельности АО «Амурснабсбыт», что свидетельствует о снижении эффективности деятельности организации (таблица 12).

Таблица 12 – Анализ рентабельности деятельности АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

Показатели	Значения показателей, процент			Абсолютный прирост, процентный пункт		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2017 г. к 2015 г.
Рентабельность основной деятельности	39,30	37,77	38,25	-1,54	0,48	-1,05
Рентабельность продаж	3,94	3,46	2,08	-0,49	-1,38	-1,87
Рентабельность продукции	5,49	4,76	2,87	-0,73	-1,89	-2,62
Рентабельность собственного капитала	7,15	4,86	2,52	-2,29	-2,34	-4,63
Рентабельность постоянного капитала	7,15	4,86	2,52	-2,29	-2,34	-4,63
Рентабельность продаж	3,94	3,46	2,08	-0,49	-1,38	-1,87
Рентабельность активов	22,23	9,93	5,70	-12,30	-4,23	-16,53
Рентабельность заемного капитала	86,06	78,25	47,81	-7,80	-30,45	-38,25
Чистая рентабельность	2,21	1,51	0,82	-0,70	-0,69	-1,39

Снижение рентабельности основной деятельности АО «Амурснабсбыт» произошло на 1,05 процентных пункта, что свидетельствует о сокращении эффективности торговой деятельности объекта исследования и обусловлено превышением темпа роста валовой прибыли над темпом роста выручки от реализации товаров.

Также в анализируемом периоде наблюдается снижение рентабельности продаж АО «Амурснабсбыт», изменение показателя произошло на 1,87 процентных пункта, что обусловлено снижением величины чистой прибыли организации, приходящейся на один рубль себестоимости. Снижение величины указанного показателя свидетельствует о сокращении финансовой результативности деятельности организации в анализируемом периоде. Чистая рентабельность снизилась в анализируемом периоде на 1,39 процентных пункта. Сокращение указанного показателя свидетельствует о сокращении величины прибыли, получаемой организацией на один рубль вложенного капитала.

Таким образом, в анализируемом периоде наблюдается снижение эффективности деятельности АО «Амурснабсбыт», что негативным образом сказывается на финансовом положении организации.

Проведенный анализ финансового положения АО «Амурснабсбыт» позволил определить, что организация не обладает необходимым объемом высоколиквидных активов, позволяющих организации погасить имеющиеся краткосрочные обязательства. При этом АО «Амурснабсбыт» обладает высоким уровнем финансовой независимости от внешних источников финансирования, т.е. деятельность организации в основном финансируется за счет собственных источников. Следует отметить, что высокие показатели финансовой устойчивости свидетельствуют о недостаточно эффективном использовании собственного капитала АО «Амурснабсбыт» и упущенной выгоде, которая могла быть получена при инвестировании собственного капитала организации в доходные виды деятельности.

Проведенный анализ ликвидности и платежеспособности АО «Амурснабсбыт» позволил определить, что организация является платежеспособной,

что в основном обеспечено наличием существенной величины собственных средств организации в составе источников финансирования имущества.

Проведенный анализ деловой активности АО «Амурснабсбыт» позволил определить невысокие периоды оборачиваемости ресурсов организации, что является положительной тенденцией. Особенно следует отметить низкие периоды оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, что свидетельствует о своевременном погашении задолженности АО «Амурснабсбыт» перед поставщиками, а также о своевременном погашении обязательств дебиторов АО «Амурснабсбыт» перед организацией.

Негативной тенденцией, выявленной в ходе исследования, является снижение показателей рентабельности деятельности АО «Амурснабсбыт», что обусловлено недостаточным ростом показателей прибыли. Сказанное определяет необходимость разработки и реализации мероприятий, направленных на увеличение прибыли организации, что позволит не только повысить эффективность деятельности организации, но и в целом улучшить финансовое состояние объекта исследования.

Таким образом, финансовое положение объекта исследования возможно оценить как удовлетворительное, при этом имеются резервы улучшения финансового положения организации.

3 ОЦЕНКА ДОХОДОВ АО «АМУРСНАБСБЫТ» И ПУТИ ИХ РОСТА

3.1 Анализ доходов АО «Амурснабсбыт»

Доходы АО «Амурснабсбыт» подразделяются на доходы от обычных видов деятельности (выручка от реализации товаров и услуг), а также прочие доходы (доходы, не относящиеся к доходам, полученным от основной деятельности организации).

Следует отметить, что АО «Амурснабсбыт», согласно учредительным документам, выполняет различные виды деятельности (розничная торговля строительными материалами в специализированных магазинах, розничная торговля текстильными товарами, непродовольственными потребительскими товарами, бытовой мебелью, пиломатериалами, электрической бытовой техникой, а также перевозка грузов неспециализированными автотранспортными средствами). На текущий момент времени, к группе доходов от основной деятельности, относятся доходы от реализации товаров и оказания транспортных услуг по доставке реализованных товаров.

К прочим доходам АО «Амурснабсбыт» относятся: штрафы полученные, пени, неустойки, поступления от продажи активов, поступление в возмещение причиненных убытков и другие.

В целях исследования динамики доходов АО «Амурснабсбыт», необходимо рассмотреть показатели, представленные в таблице 13.

Таблица 13 – Динамика доходов АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

Наименование показателей	Значение показателей, тыс. руб.			Изменения 2017 г. к 2015 г.	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	абсолютные, тыс. руб.	темп роста, процент
1	2	3	4	5	6
Доходы от основной деятельности, всего	1600409	1665827	1637428	37019	102,31
в том числе:					
- доходы от реализации товаров	1208642	1314526	1287351	78709	106,51
а) физическим лицам	844562	878529	738425	-106137	87,43
б) юридическим лицам	364080	435997	548926	184846	150,77
- доходы от оказания транспортных услуг по доставке товаров	391767	351301	350077	-41690	89,36
а) физическим лицам	268519	232581	244234	-24285	90,96

1	2	3	4	5	6
б) юридическим лицам	123248	118720	105843	-17405	85,88
Прочие доходы, всего	2045	2177	1498	-547	73,25
в том числе:					
- штрафы, пени, неустойки полученные	349	952	832	483	В 2,38 раза
из них от юридических лиц	349	952	832	483	В 2,38 раза
- поступления от продажи активов	1482	843	512	-970	34,55
а) физическим лицам	230	-	-	-230	-
б) юридическим лицам	1252	843	512	-740	40,89
- поступление в возмещение причиненных убытков	214	382	154	-60	71,96
а) физическим лицам	84	37	58	-26	69,05
б) юридическим лицам	130	345	96	-34	73,85
Всего доходов	1602454	1668004	1638926	36472	102,28

Величина доходов АО «Амурснабсбыт» увеличилась в анализируемом периоде на 36 472 тыс. руб., темп роста показателя составляет 102,28 %. Динамика указанного показателя обусловлена ростом доходов от основной деятельности АО «Амурснабсбыт» на 37 019 тыс. руб. При этом наблюдается снижение величины прочих доходов организации на 547 тыс. руб.

В составе доходов от основной деятельности АО «Амурснабсбыт» наиболее существенную величину составляют доходы от реализации товаров, величина которых увеличилась в анализируемом периоде на 78 709 тыс. руб. Величина доходов от оказания транспортных услуг по доставке реализованных товаров сократилась в анализируемом периоде на 41 690 тыс. руб.

В составе прочих доходов АО «Амурснабсбыт» наиболее существенную величину составляют доходы от реализации активов организации. Величина указанной группы доходов организации сократилась в анализируемом периоде на 970 тыс. руб. Отметим рост доходов организации от полученных штрафов, пеней и неустоек, увеличение показателя произошло на 483 тыс. руб.

Структура доходов АО «Амурснабсбыт» представлена в таблице 14.

Основная доля в структуре доходов АО «Амурснабсбыт» приходится на доходы от основной деятельности, удельный вес которых увеличился на 0,04 процентных пункта (с 99,87 % в 2015 г. до 99,91 % в 2017 г.). Существенная ве-

личина в составе доходов от основной деятельности АО «Амурснабсбыт» приходится на доходы от реализации товаров, удельный вес указанной группы доходов увеличился на 3,12 процентных пункта (с 75,42 % в 2015 г. до 78,55 % в 2017 г.).

Таблица 14 – Структура доходов АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

Показатели	Структура показателей, процент			Изменение показателей, процентный пункт		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2017 г. к 2015 г.
Доходы от основной деятельности, всего	99,87	99,87	99,91	-	0,04	0,04
в том числе:						
- доходы от реализации товаров	75,42	78,81	78,55	3,38	-0,26	3,12
а) физическим лицам	52,70	52,67	45,06	-0,03	-7,61	-7,65
б) юридическим лицам	22,72	26,14	33,49	3,42	7,35	10,77
- доходы от оказания транспортных услуг по доставке товаров	24,45	21,06	21,36	-3,39	0,30	-3,09
а) физическим лицам	16,76	13,94	14,90	-2,81	0,96	-1,85
б) юридическим лицам	7,69	7,12	6,46	-0,57	-0,66	-1,23
Прочие доходы, всего	0,13	0,13	0,09	0,00	-0,04	-0,04
в том числе:						
- штрафы, пени, неустойки полученные	0,02	0,06	0,05	0,04	-0,01	0,03
из них от юридических лиц	0,02	0,06	0,05	0,04	-0,01	0,03
- поступления от продажи активов	0,09	0,05	0,03	-0,04	-0,02	-0,06
а) физическим лицам	0,01	-	-	-0,01	-	-0,01
б) юридическим лицам	0,08	0,05	0,03	-0,03	-0,02	-0,05
- поступление в возмещение причиненных убытков	0,01	0,02	0,01	0,01	-0,01	-
а) физическим лицам	0,01	-	-	-	-	-
б) юридическим лицам	0,01	0,02	0,01	0,01	-0,01	-
Всего доходов	100,00	100,00	100,00	-	-	-

Общая структура доходов АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг. представлена на рисунке 5.

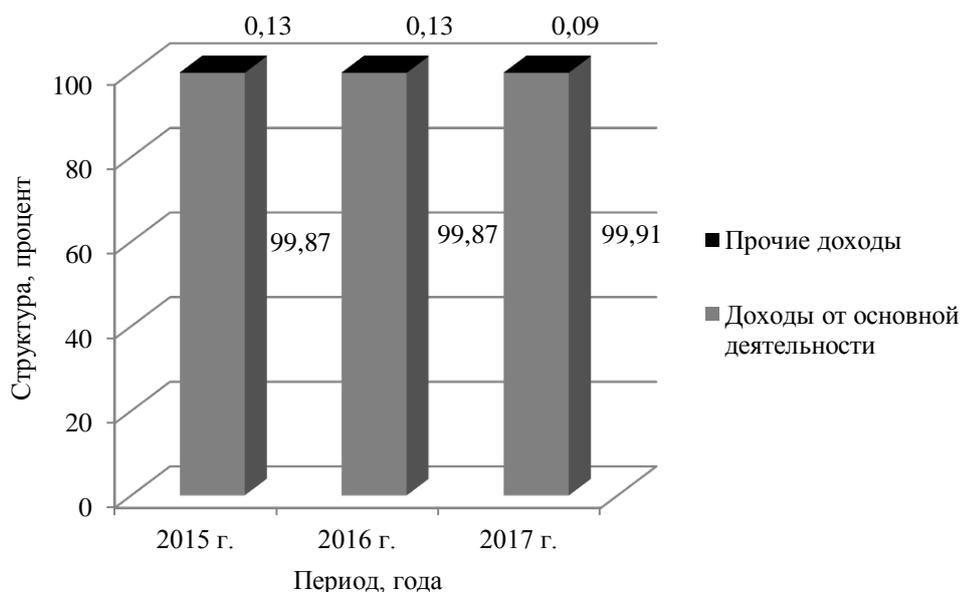


Рисунок 5 – Общая структура доходов АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

Следует отметить, что основными покупателями товаров и продукции АО «Амурснабсбыт» являются физические лица. Удельный вес доходов организации от реализации товаров физическим лицам сократился на 7,61 процентных пункта (с 52,70 % в 2015 г. до 45,06 % в 2017 г.).

Наибольшая часть доходов от оказания транспортных услуг по доставке товаров организации, приходится также на физические лица. Удельный вес указанной группы доходов сократился в анализируемом периоде на 1,85 процентных пункта (с 16,76 % в 2015 г. до 14,90 % в 2017 г.).

Структура доходов от основной деятельности АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг. представлена на рисунке 6.

Удельный вес прочих доходов АО «Амурснабсбыт» сократился в анализируемом периоде на 0,04 процентных пункта (с 0,13 % в 2015 г. до 0,09 % в 2017 г.). Удельный вес поступлений от продажи активов составляет наибольшую величину в составе прочих доходов объекта исследования, удельный вес указанной группы доходов сократился на 0,06 процентных пункта (с 0,09 % в 2015 г. до 0,03 % в 2017 г.).

Отметим, что продажа активов АО «Амурснабсбыт» в анализируемом периоде осуществлялась в основном юридическими лицами.

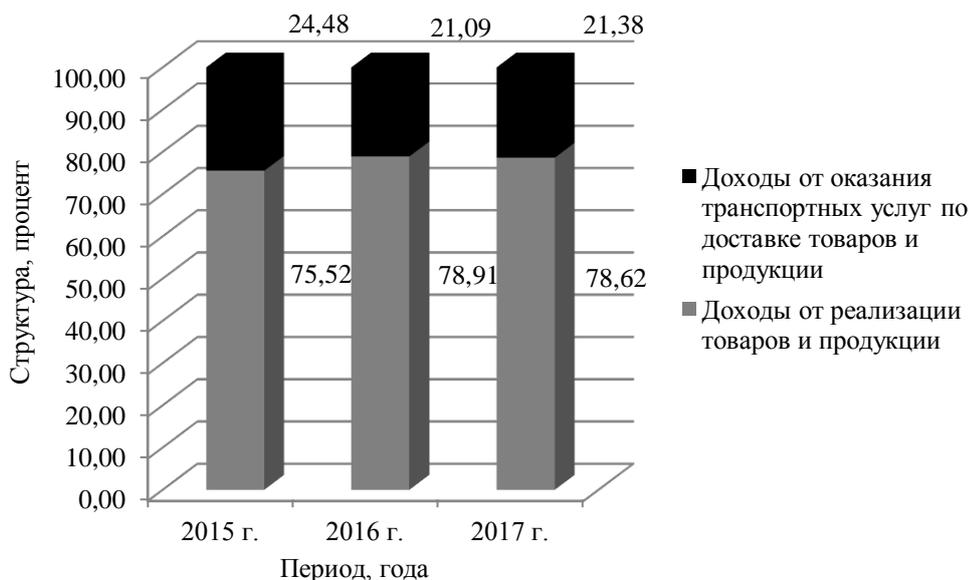


Рисунок 6 – Структура доходов АО «Амурснабсбыт» от основной деятельности за 2015 – 2017 гг.

Поступления от возмещения причиненного ущерба составляют наименьшую долю в структуре доходов АО «Амурснабсбыт», удельный вес указанной группы доходов составил 0,01 % в 2017 г.

Структура прочих доходов АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг. представлена на рисунке 7.

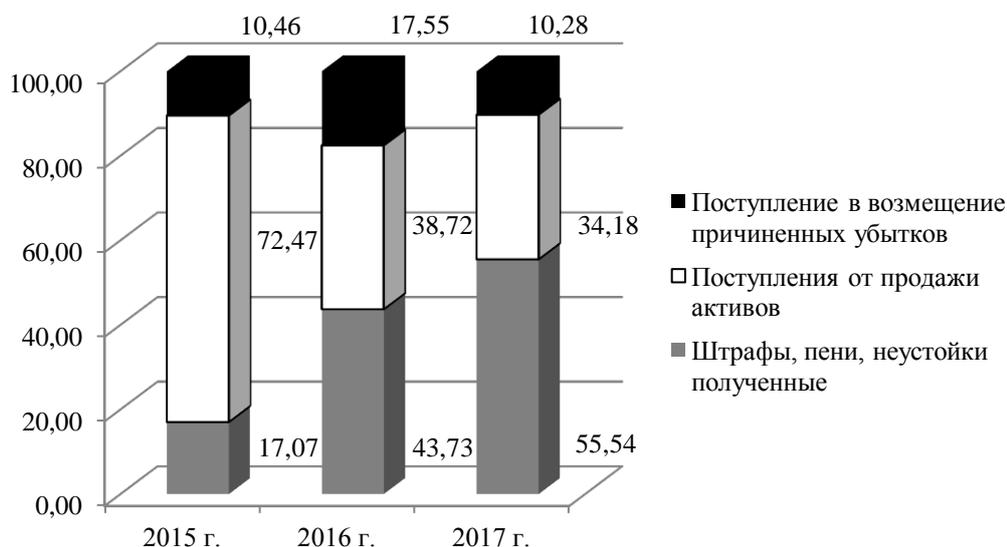


Рисунок 7 - Структура прочих доходов АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

Анализ доходов целесообразно проводить в сочетании с анализом дина-

мики расходов, в целях сопоставления динамики доходов и расходов от основной и прочей деятельности организации. В таблице 15 представлено соотношение показателей динамики доходов и расходов АО «Амурснабсбыт» от основной и прочей деятельности за 2015 – 2017 гг.

Таблица 15 - Соотношение показателей динамики доходов и расходов АО «Амурснабсбыт» от основной и прочей деятельности за 2015 – 2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменения		
				2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2017 г. к 2015 г.
1	2	3	4	5	6	7
Доходы, тыс. руб.	1602454	1668004	1638926	65550	-29078	36472
в том числе:						
- доходы от основной деятельности (выручка), тыс. руб.	1600409	1665827	1637428	65418	-28399	37019
- прочие доходы, тыс. руб.	2045	2177	1498	132	-679	-547
Расходы, тыс. руб.	1167796	1234157	1202080	66361	-32077	34284
в том числе:						
- расходы основной деятельности (себестоимость), тыс. руб.	1148854	1209150	1184387	60296	-24763	35533
- прочие расходы, тыс. руб.	18942	25007	17693	6065	-7314	-1249
Темп роста доходов, %	107,57	104,09	98,26	-3,48	-5,83	-9,31
в том числе:						
- доходы от основной деятельности (выручка), %	107,61	104,09	98,30	-3,53	-5,79	-9,32
- прочие доходы, %	80,61	106,45	68,81	25,85	-37,64	-11,80
Темп роста расходов, %	107,39	105,68	97,40	-1,70	-8,28	-9,99
в том числе:						
- расходы основной деятельности (себестоимость), %	107,46	105,25	97,95	-2,21	-7,30	-9,50
- прочие расходы, %	103,31	132,02	70,75	28,71	-61,27	-32,56
Превышение доходов над расходами, тыс. руб.	434658	433847	436846	-811	2999	2188
в том числе:						
- превышение доходов от основной деятельности над расходами основной деятельности, тыс. руб.	451555	456677	453041	5122	-3636	1486
- превышение прочих доходов над прочими расходами, тыс. руб.	-16897	-22830	-16195	-5933	6635	702

Продолжение таблицы 15

1	2	3	4	5	6	7
Превышение темпа роста доходов над расходами, процентный пункт	0,18	-1,59	0,86	-1,77	2,45	0,68
в том числе:						
- превышение темпа роста доходов от основной деятельности над темпом роста расходов от основной деятельности, процентный пункт	0,15	-1,16	0,35	-1,31	1,51	0,20
- превышение темпа роста прочих доходов над темпом роста прочих расходов, процентный пункт	-22,7	-25,57	-1,94	-2,87	23,63	20,76

В анализируемом периоде наблюдается превышение доходов АО «Амурснабсбыт» над расходами, изменение показателя составило 2 188 тыс. руб. (с 434658 тыс. руб. в 2015 г. до 436846 тыс. руб. в 2017 г.). Указанная динамика свидетельствует о наличии положительной тенденции, сложившейся в организации.

Выручка организации превышает себестоимость на протяжении всего анализируемого периода, что свидетельствует о положительных результатах организации от торговой деятельности в АО «Амурснабсбыт». В отношении прочих доходов и расходов наблюдается противоположная ситуация: прочие расходы существенным образом превышают прочие доходы. Отметим, что в состав прочих расходов организации входят проценты по предоставленным кредитам и займам (наибольшая величина в составе прочих расходов), а также штрафы и пени за нарушение договорных обязательств.

В анализируемом периоде наблюдается превышение темпа роста доходов над расходами в 2015 и 2017 гг., показатель составляет соответственно 0,18 и 0,86 процентных пункта. При этом изменение показателя в анализируемом периоде составило 0,68 процентных пункта. Следует отметить превышение темпа роста доходов от основной деятельности над расходами основной деятельности организации, показатель увеличился с 0,15 процентных пунктов в 2015 г. до

0,35 процентных пунктов в 2017 г., изменение показателя произошло на 0,20 процентных пунктов. В отношении доходов и расходов неосновной деятельности, наблюдается противоположная ситуация: темпы роста прочих расходов превышают темпы роста прочих доходов. Величины показателей изменились с 22,70 процентных пунктов в 2015 г. до 1,94 процентных пунктов в 2017 г. Снижение указанного показателя произошло на 20,76 процентных пунктов в анализируемом периоде, что является положительной тенденцией.

Таким образом, в анализируемом периоде наблюдается превышение темпа роста доходов АО «Амурснабсбыт» над расходами, что является положительной тенденцией и свидетельствует о реализации мероприятий в АО «Амурснабсбыт», направленных на увеличение доходов и прибыли.

На величину прибыли организации оказывают влияние величины и динамика доходов и расходов. В целях исследования финансовых результатов деятельности АО «Амурснабсбыт», в таблице 16 представлены необходимые показатели.

Таблица 16 – Финансовые результаты деятельности АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

Наименование показателей	Значение показателей, тыс. руб.			Изменения 2017г. к 2015 г.	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	абсолютные, тыс. руб.	темп роста, процент
Выручка	1600409	1665827	1637428	37019	102,31
Себестоимость продаж	1148854	1209150	1184387	35533	103,09
Валовая прибыль	451555	456677	453041	1486	1000,33
Коммерческие расходы	388456	399107	419025	30569	107,87
Управленческие расходы	-	-	-	-	-
Прибыль от продаж	63099	57570	34016	-29083	53,91
Прочие доходы	2045	2177	1498	-547	73,25
Прочие расходы	18942	25007	17693	-1249	93,41
Прибыль до налогообложения	47942	35663	18837	-29105	39,29
Чистая прибыль	35352	25181	13402	-21950	37,91

Финансовым результатом деятельности АО «Амурснабсбыт» в анализируемом периоде является чистая прибыль, величина которой снизилась в анализируемом периоде на 21950 тыс. руб., темп роста показателя составляет 37,91 %

в относительном выражении. Существенное снижение финансового результата организации в основном обусловлено снижением величины прибыли от продаж на 29 083 тыс. руб. (темп роста показателя составляет 53,91 %). При этом следует отметить рост результатов торговой деятельности, который выражается в увеличении валовой прибыли на 1 486 тыс. руб. При этом в анализируемом периоде наблюдается увеличение коммерческих расходов, т.е. расходов, связанных с реализацией товаров на 30 569 тыс. руб. (темп роста показателя составляет 107,87 %), что обусловило снижение прибыли от продаж. Также на снижение финансового результата АО «Амурснабсбыт» оказало превышение прочих расходов на прочими доходами.

Таким образом, снижение чистой прибыли АО «Амурснабсбыт», являясь негативной тенденцией, позволяет судить о необходимости разработки и реализации мероприятий, направленных на увеличение доходов организации, что также позволит увеличить прибыль объекта исследования.

На формирование доходов АО «Амурснабсбыт» оказывают влияние различные факторы. В целях оценки таких факторов, следует провести факторный анализ основных групп доходов организации (доходы от основной деятельности и прочие доходы). Воспользуемся методом цепных подстановок.

Исходные данные для факторного анализа представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Исходные данные для факторного анализа доходов АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

Наименование показателей	Значение показателей, тыс. руб.			Абсолютные изменения, тыс. руб.	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
1	2	3	4	5	6
Доходы от основной деятельности, всего	1600409	1665827	1637428	65418	-28399
в том числе:					
- доходы от реализации товаров	1208642	1314526	1287351	105884	-27175
- доходы от оказания транспортных услуг по доставке товаров	391767	351301	350077	-40466	-1224
Прочие доходы, всего	2045	2177	1498	132	-679
в том числе:					

1	2	3	4	5	6
- штрафы, пени, неустойки полученные	349	952	832	603	-120
- поступления от продажи активов	1482	843	512	-639	-331
- поступление в возмещение причиненных убытков	214	382	154	168	-228
Всего доходов	1602454	1668004	1638926	65550	-29078

В первую очередь, проведем факторный анализ доходов АО «Амурснабсбыт» от основной деятельности. Воспользуемся следующей факторной моделью:

$$D_{\text{ОД}} = D_{\text{р}} + D_{\text{тр}}, \quad (13)$$

где $D_{\text{р}}$ – доходы от реализации товаров;

$D_{\text{тр}}$ – доходы от оказания транспортных услуг.

Результаты анализа доходов от основной деятельности АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2016 гг. представлены ниже:

$$\text{Усл}_0 = 1\,208\,642 + 391\,767 = 1\,600\,409 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{Усл}_1 = 1\,314\,526 + 391\,767 = 1\,706\,293 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{Усл}_2 = 1\,314\,526 + 351\,301 = 1\,665\,827 \text{ тыс. руб.}$$

Определим влияние факторов:

$$\Delta D_{\text{ОД}} (D_{\text{р}}) = 1\,706\,293 - 1\,600\,409 = 105\,884 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta D_{\text{ОД}} (D_{\text{тр}}) = 1\,665\,827 - 1\,706\,293 = -40\,466 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Sigma \Delta D_{\text{ОД}} = 105\,884 - 40\,466 = 65\,418 \text{ тыс. руб.}$$

Результаты анализа доходов от основной деятельности АО «Амурснабсбыт» за 2016 – 2017 гг. представлены ниже:

$$\text{Усл}_0 = 1\,314\,526 + 351\,301 = 1\,665\,827 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{Усл}_1 = 1\,287\,351 + 351\,301 = 1\,638\,652 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{Усл}_2 = 1\,287\,351 + 350\,077 = 1\,637\,428 \text{ тыс. руб.}$$

Определим влияние факторов:

$$\Delta D_{\text{ОД}} (D_{\text{р}}) = 1\,638\,652 - 1\,665\,827 = -27\,175 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta D_{\text{ОД}} (D_{\text{тр}}) = 1\,637\,428 - 1\,665\,827 = -1\,224 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Sigma \Delta D_{\text{ОД}} = -27\,175 - 1\,224 = -28\,399 \text{ тыс. руб.}$$

Проведенный факторный анализ доходов от основной деятельности АО «Амурснабсбыт» позволил определить, что наибольшее влияние на величину исследуемого показателя, в анализируемом периоде, оказало изменение доходов от реализации товаров. Влияние указанного фактора за 2015 – 2016 гг. составило 105 884 тыс. руб. (указанный фактор оказал положительное влияние на величину доходов от основной деятельности организации), влияние указанного факторов за 2016 – 2017 гг. составило 27 175 тыс. руб. (рассматриваемый фактор повлиял на снижение величины доходов от основной деятельности организации). Общее влияние факторов на величину доходов от основной деятельности за 2015 – 2017 гг. составило 65 418 тыс. руб. (показатель имеет положительное значение), влияние факторов в 2016 – 2017 гг. составило 28 399 тыс. руб. (показатель имеет отрицательное значение).

В целях исследования факторов, повлиявших на величину прочих доходов АО «Амурснабсбыт», необходимо провести факторный анализ таких факторов, методом абсолютных разниц. Ниже представлена факторная модель:

$$D_{\text{пр}} = D_{\text{ш}} + D_{\text{продажи}} + D_{\text{убыт}}, \quad (14)$$

где $D_{\text{ш}}$ – штрафы, пени неустойки;

$D_{\text{продажи}}$ – поступление от продажи активов;

$D_{\text{убыт}}$ – поступления в возмещение убытков.

Результаты анализа прочих доходов АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2016 гг. представлены ниже:

$$\text{Усл}_0 = 349 + 1\,482 + 214 = 2\,045 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{Усл}_1 = 952 + 1\,482 + 214 = 2\,648 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{Усл}_2 = 952 + 843 + 214 = 2\,009 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{Усл}_3 = 952 + 843 + 382 = 2\,177 \text{ тыс. руб.}$$

Определим влияние факторов:

$$\Delta D_{\text{пр}} (D_{\text{ш}}) = 2\,648 - 2\,045 = 603 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta D_{\text{пр}} (D_{\text{продажи}}) = 2\,009 - 2\,648 = -639 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta D_{\text{пр}} (D_{\text{убыт}}) = 2\,177 - 2\,009 = 168 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Sigma \Delta D_{\text{пр}} = 603 - 639 + 168 = 132 \text{ тыс. руб.}$$

Результаты анализа прочих доходов АО «Амурснабсбыт» за 2016 – 2017 гг. представлены ниже:

$$Усл_0 = 952 + 843 + 382 = 2\,177 \text{ тыс. руб.};$$

$$Усл_1 = 832 + 843 + 382 = 2\,057 \text{ тыс. руб.};$$

$$Усл_2 = 832 + 512 + 382 = 1\,726 \text{ тыс. руб.};$$

$$Усл_3 = 832 + 512 + 154 = 1\,498 \text{ тыс. руб.}$$

Определим влияние факторов:

$$\Delta D_{\text{пр}} (D_{\text{ш}}) = 2\,177 - 2\,057 = -120 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta D_{\text{пр}} (D_{\text{продажи}}) = 1\,726 - 2\,057 = -331 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta D_{\text{пр}} (D_{\text{убыт}}) = 1\,726 - 2\,057 = -228 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Sigma \Delta D_{\text{пр}} = -120 - 331 - 228 = -679 \text{ тыс. руб.}$$

Проведенный факторный анализ прочих доходов АО «Амурснабсбыт» позволил определить, что наибольшее влияние на величину исследуемого показателя оказало изменение поступлений от продажи активов. Влияние указанного фактора на величину прочих доходов организации за 2015 – 2016 гг. составило 639 тыс. руб. (фактор повлиял на снижение прочих доходов), за 2016 – 2017 гг. влияние рассматриваемого фактора на величину прочих доходов организации составило 331 тыс. руб. (фактор также повлиял на снижение прочих доходов организации).

Общее влияние факторов на величину доходов АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2016 гг. составляет 132 тыс. руб. (совокупность факторов оказало влияние на рост прочих доходов), общее влияние факторов на величину доходов АО «Амурснабсбыт» за 2016 – 2017 гг. составляет 679 тыс. руб. (совокупность факторов оказало влияние на снижение прочих доходов организации).

Таким образом, факторами, оказывающими наибольшее влияние на вели-

чину доходов АО «Амурснабсбыт» являются: доходы от реализации товаров и продукции, а также поступления от продажи активов организации.

В целях получения более полных и объективных результатов анализа доходов АО «Амурснабсбыт» предлагается воспользоваться методикой коэффициентного анализа А.О. Липсокой, рассмотренной в первой главе бакалаврской работы. Результаты анализа представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Коэффициентный анализ доходов АО «Амурснабсбыт» по методике О.А. Липской за 2015 – 2017 гг.

Наименование показателей	Значение показателей			Изменения 2017 г. к 2015 г.	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	абсолютные	темпы роста
Коэффициент опережения (отставания) темпов роста выручки от реализации с темпом роста общей суммы доходов, %	1,03	0,99	1,00	-0,03	x
Коэффициент достаточности выручки для покрытия расходов по текущей деятельности, руб.	1,37	1,35	1,36	-0,01	99,27
Коэффициент достаточности выручки для покрытия расходов по основной деятельности, руб.	1,39	1,37	1,38	-0,01	99,28

Сведения, представленные в таблице 18 позволяют выявить негативные тенденции, наметившиеся в АО «Амурснабсбыт». Следует отметить снижение коэффициента опережения темпов роста выручки от реализации с темпом роста общей суммы доходов организации, снижение показателя произошло на 0,03 процентных пункта и обусловлено превышением темпа доходов организации над темпом роста выручки.

Также отметим снижение величины коэффициента достаточности выручки для покрытия расходов по текущей деятельности на 0,01 руб., что связано с превышением темпов роста расходов АО «Амурснабсбыт» над темпом роста выручки организации. При этом наблюдается снижение коэффициента достаточности выручки для покрытия расходов по основной деятельности на 0,01 руб., что связано с превышением темпа роста себестоимости над темпом роста выручки организации.

Проведенный коэффициентный анализ доходов АО «Амурснабсбыт» по методике О.А. Липской, позволил выявить необходимость разработки и реализации мероприятий, направленных на увеличение доходов организации.

Положительной тенденцией, выявленной в ходе анализа доходов АО «Амурснабсбыт», является превышение величины доходов над расходами, что оказывает положительное влияние на формирование показателей прибыли организации. При этом отмечено снижение величины показателей прибыли АО «Амурснабсбыт» в анализируемом периоде, что позволило определить резервы увеличения доходов АО «Амурснабсбыт» и необходимость разработки и реализации мероприятий, направленных на увеличение доходов организации.

3.2 Особенности формирования доходов в АО «Амурснабсбыт»

Формированием доходов в АО «Амурснабсбыт» занимается бухгалтерия организации. В обязанности бухгалтерии, в части формирования доходов, входят:

- отражение на счетах бухгалтерского учета доходов организации по методу начисления, который предполагает отражение доходов в том периоде, к которому они имеют место, вне зависимости от фактической даты поступления доходов;

- отражение доходов для целей налогового учета (для налогового учета не признаются доходы в виде предварительной оплаты, авансов, задатка, а также погашение основного долга по займам);

- формирование форм бухгалтерской отчетности на основе данных первичного учета.

В бухгалтерии организации, доходы формируются в двух направлениях: доходы от основной и прочей деятельности. Прочие доходы АО «Амурснабсбыт» составляют наименее существенную величину в общем составе доходов организации.

Контроль за формированием доходов и признанием их для целей бухгалтерского и налогового учета, возложен на главного бухгалтера АО «Амурснабсбыт». Следует отметить, что нарушение требований бухгалтерского учета

влечет за собой штрафные санкции, которые возлагаются на организацию, а также ответственных должностных лиц: генерального директора и главного бухгалтера.

Доходы в АО «Амурснабсбыт» учитываются по методу начисления: доходы учитываются в том периоде, в котором имеют место, вне зависимости от фактической даты поступления денежных средств за реализованные товары.

Исходя из того, что потребителями АО «Амурснабсбыт» являются физические и юридические лица, процесс формирования доходов отличается.

При реализации товаров физическим лицам, доход формируется в момент передачи товаров покупателям и получении оплаты. Следует отметить, что при осуществлении розничной торговли с физическими лицами, дебиторская задолженность не возникает, т.к. как момент передачи права собственности на товары совпадает с моментом их оплаты.

Формирование дохода в АО «Амурснабсбыт» при реализации товаров юридическим лицам, осуществляется в момент составления товарной накладной, подтверждающей переход права собственности на товары от продавца к покупателю. Указанный документ передается покупателю в момент отгрузки товаров, вместе с другими документами: счет-фактурой, удостоверяющим фактическую отгрузку товаров и содержащей сведения о величине налога на добавленную стоимость, а также счетом на оплату.

В период с момента отгрузки товаров до момента фактической оплаты товаров, в АО «Амурснабсбыт» формируется дебиторская задолженность, величина которой позволяет определить сумму задолженности покупателей за реализованные им товары.

Немаловажное значение для формирования доходов в АО «Амурснабсбыт», имеет деятельность договорного отдела, в обязанности которого, в части формирования доходов, входят:

- разработка форм договоров с покупателями - юридическими лицами;
- контроль за соблюдением выполнения условий договоров;
- изменение условий договоров с покупателями – юридическими лицами,

по распоряжению генерального директора (предоставление покупателям скидок на товары, увеличение отсрочки платежей и др.).

Ответственность за соблюдение указанных обязанностей, возложена на начальника договорного отдела АО «Амурснабсбыт».

При нарушении договорных обязательств со стороны поставщиков (в части качества и количества товаров, а также сроков поставок) и покупателей-юридических лиц (в части оплаты), договорной отдел осуществляет действия, направленные на урегулирование возникших проблем, в том числе связанные с осуществлением компенсационных выплат, вследствие нарушения договорных обязательств.

В формировании доходов организации, также участвует отдел реализации АО «Амурснабсбыт»: в обязанности сотрудников отдела входят задачи увеличения потребительского спроса и продвижения товаров.

Следует отметить, что условия реализации товаров потребителям - юридическим лицам могут меняться при наличии у них высокого уровня дебиторской задолженности.

Величина и динамика доходов АО «Амурснабсбыт» зависит не только от результатов основной деятельности, но и от результатов прочей деятельности, от итогов которой, зависит величина прочих доходов организации. Ранее проведенное исследование позволило определить, что наибольшая часть доходов АО «Амурснабсбыт» приходится на доходы от основной (торговой) деятельности, что обусловлено особенностями деятельности организации. В связи с чем, в АО «Амурснабсбыт» ведется активная деятельность, направленная на увеличение потребительского спроса в отношении товаров и продукции, реализуемых организацией.

Следует отметить, что покупателями товаров АО «Амурснабсбыт» являются как физические, так и юридические лица. В целях увеличения доходов организации, в АО «Амурснабсбыт» реализуются следующие мероприятия:

- оптимизация ценовой политики, позволяющей удержать имеющихся и приобрести новых потребителей товаров;

- мониторинг ценовой политики поставщиков товаров;
- предоставление отсрочки платежей для юридических лиц;
- реализация неиспользуемых активов;
- контроль над соблюдением договорных обязательств покупателями – юридическими лицами.

Характеристика указанных мер представлена в таблице 19.

Таблица 19 – Характеристика мер, направленных на увеличение доходов, реализуемых в АО «Амурснабсбыт»

Меры, направление на увеличение доходов	Характеристика мер
Оптимизация ценовой политики, позволяющей удержать имеющихся и приобрести новых потребителей товаров	Основной целью ценовой политики АО «Амурснабсбыт» является установление таких цен на товары организации, которые позволяют обеспечить максимальный спрос на товары и максимизировать доходы организации. Цены на товары в АО «Амурснабсбыт» устанавливаются на основе утвержденных в организации норм наценки, исходя из величины себестоимости товаров. При этом организация следит за средними ценами на рынке строительных материалов, что позволяет устанавливать цены, максимально приемлемые для потребителей.
Мониторинг ценовой политики поставщиков товаров	Указанное мероприятие реализуется в целях определения возможности смены поставщиков, при существенном завышении поставщиками цен на поставляемые товары. Следует отметить, что поставщики играют немаловажную роль в торговой деятельности организации. В связи с чем, АО «Амурснабсбыт» стремится работать с поставщиками, предлагающими товары высокого качества по приемлемым ценам.
Предоставление отсрочки платежей для юридических лиц	При работе с юридическими лицами, в АО «Амурснабсбыт» реализуются возможности отсрочки платежей. Средний период отсрочки составляет две недели. Реализация указанной меры позволяет создать прочные связи с покупателями - юридическими лицами, что положительным образом сказывается на доходах организации.
Реализация неиспользуемых активов	В целях получения дополнительного дохода от активов, неиспользуемых организацией, в АО «Амурснабсбыт» применяются меры по реализации подобных активов. Применение указанных мер позволяет организации избавиться от неиспользуемых активов, а также получить дополнительные доходы.
Контроль над соблюдением договорных обязательств покупателями – юридическими лицами	При нарушении договорных обязательств, в АО «Амурснабсбыт» применяется система штрафных санкций, позволяющих предотвратить появление указанных нарушений в будущих периодах, а также принести дополнительный доход организации.

Реализация указанных мер позволяет обеспечить стабильный потребительский спрос на товары АО «Амурснабсбыт», что выражается в росте дохо-

дов от основной деятельности, а также получить доход от прочей деятельности организации.

Немаловажное значение в формировании доходов АО «Амурснабсбыт», играет финансовая стратегия, представленная стратегическими целями и задачами организации. Основной целью финансовой стратегии АО «Амурснабсбыт» является достижение максимально возможного уровня доходов и прибыли, обеспечивающих организации финансовую устойчивость и стабильность. Задачами финансовой стратегии АО «Амурснабсбыт» являются:

- стабильное обеспечение потребителей организации строительными материалами надлежащего качества. Указанная задача реализуется посредством организации бесперебойной деятельности АО «Амурснабсбыт» в части организации закупочной и логистической деятельности;

- достижение желаемого уровня доходов и прибыли организации. В целях решения указанной задачи, в АО «Амурснабсбыт» реализуется комплекс мероприятий, направленных на достижение стабильного уровня доходов, обеспечивающих максимизацию прибыли;

- совмещение современных знаний и технологий в сфере торговли. Руководство АО «Амурснабсбыт» стремится использовать в деятельности организации современные знания и технологии, в целях оптимизации финансовой деятельности организации;

- постоянный анализ и оценка ценовой политики организации. Реализация указанной задачи позволяет устанавливать цены на товары, обеспечивающие стабильный и высокий спрос на товары организации, а также желаемый уровень дохода;

- оптимизация расходов торговой и прочей деятельности организации. В целях достижения необходимого уровня прибыли, в АО «Амурснабсбыт» реализуются меры, направленные на снижение расходов основной деятельности: поиск поставщиков, предлагающих оптимальные закупочные цены на товары, а также наличие возможности отсрочки платежей;

- реализация мер, направленных на достижение необходимого уровня

квалификации сотрудников финансовой службы организации. В целях реализации указанной задачи финансовой стратегии АО «Амурснабсбыт», руководство организации осуществляет контроль за набором и приемом в штат сотрудников, обладающих необходимым уровнем теоретических знаний и практических навыков работы в торговле;

- поиск направлений увеличения доходов и прибыли. Указанная задача предполагает реализацию комплекса мер, направленных на рост доходов и прибыли АО «Амурснабсбыт».

В целях реализации финансовой стратегии, в АО «Амурснабсбыт» организован контроль за ходом реализации задач стратегии. Одной из основных задач финансовой стратегии организации, является достижение желаемого уровня доходов и прибыли. Для реализации указанной задачи, в АО «Амурснабсбыт» осуществляется анализ составляющих доходов и оценка факторов, влияющих на них. Информационной базой для анализа доходов организации являются бухгалтерские данные, на основе которых формируются управленческие отчеты, поступающие на рассмотрение руководству организации.

Таким образом, АО «Амурснабсбыт» стремится к созданию эффективной системы формирования доходов организации, в этих целях, в организации создаются условия для формирования стабильного и высокого уровня спроса на товары организации.

Эффективность системы формирования доходов в АО «Амурснабсбыт» определяется ростом величины доходов организации на 36 472 тыс. руб. в анализируемом периоде. При этом существуют резервы роста доходов, которые возможно применить в практической деятельности организации, в целях увеличения прибыли и доходности организации, а также повышения уровня конкурентоспособности, что имеет особую значимость в современных условиях рыночной конкуренции.

3.3 Направления увеличения доходов АО «Амурснабсбыт». Экономическая эффективность предложенных мероприятий

Ранее проведенное исследование позволило определить положительные

результаты в части формирования доходов АО «Амурснабсбыт», следует отметить рост доходов организации на 36 472 тыс. руб., что составляет в относительном выражении 2,28 %. При этом необходимо отметить снижение величины чистой прибыли организации на 21 950 тыс. руб., что составляет 62,09 % в относительном выражении. Следовательно, в анализируемом периоде наблюдается рост результативности торговой деятельности организации. Но в связи с существенным превышением величины прочих расходов над прочими доходами организации, отмечается снижение финансового результата АО «Амурснабсбыт». Таким образом, в текущих условиях осуществления деятельности организации, имеется необходимость разработки и реализации мероприятий, направленных на увеличение доходов АО «Амурснабсбыт».

В качестве мероприятий, направленных на увеличение доходов АО «Амурснабсбыт», могут быть предложены:

- увеличение цен на группы товаров, пользующихся наибольшим спросом. Реализация предложенного мероприятия возможна в отношении товаров, на которые установлены средние или ниже средних цены по рынку строительных материалов;

- сокращение себестоимости товаров, посредством поиска новых поставщиков, предлагающих более низкие закупочные цены, что позволит снизить цены на некоторые группы товаров и обеспечить рост потребительского спроса. Реализация предложенного мероприятия возможна в отношении товаров, пользующихся наименьшим спросом, в целях обеспечения их реализации.

Ожидаемыми результатами реализации предложенных мероприятий, являются:

- увеличение доходов организации;
- оптимизация ценовой политики;
- увеличение потребительского спроса;
- укрепление клиентской базы;
- увеличение прибыли и доходности организации;
- повышение уровня конкурентоспособности;

- улучшение финансового положения.

Таким образом, предложенные мероприятия позволят не только оптимизировать финансовые показатели деятельности АО «Амурснабсбыт», но и повысить уровень конкурентоспособности, что имеет особую значимость в современных условиях рыночной конкуренции.

Реализация указанных мероприятий направлена на увеличение доходов от основной деятельности организации, посредством роста потребительского спроса на товары АО «Амурснабсбыт».

Таким образом, предложенные мероприятия предусмотрены для групп товаров, пользующихся наибольшим и наименьшим спросом. В целях определения указанных групп товаров, необходимо рассмотреть состав и структуру выручки от продаж АО «Амурснабсбыт» по группам реализуемых товаров (таблица 20).

Таблица 20 – Состав и структура выручки от реализации товаров АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

Наименование показателей	Значение показателей			Изменения 2017г. к 2015 г.	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	абсолютные	темпы прироста, процент
1	2	3	4	5	6
Состав, тыс. руб.					
Выручка, всего	1600409	1665827	1637428	37019	2,31
в том числе					
- электрооборудование	354618	343842	347384	-7234	-2,04
- текстильно-швейные изделия	196873	210349	202254	5381	2,73
- металлы и оборудование	92254	104652	98378	6124	6,64
- строительные материалы	482814	494328	498356	15542	3,22
- химпродукция	73548	87328	78528	4980	6,77
- бытовые товары	312542	318644	307848	-4694	-1,50
- лесопродукция	87760	106684	104680	16920	19,28
Структура, %					
Выручка, всего	100,00	100,00	100,00	-	x
в том числе					
- электрооборудование	22,16	20,64	21,22	-0,94	x
- текстильно-швейные изделия	12,30	12,63	12,35	0,05	x
- металлы и оборудование	5,76	6,28	6,01	0,24	x
- строительные материалы	30,17	29,67	30,44	0,27	x

1	2	3	4	5	6
- химпродукция	4,60	5,24	4,80	0,20	х
- бытовые товары	19,53	19,13	18,80	-0,73	х
- лесопродукция	5,48	6,40	6,39	0,91	х

Представленные в таблице 20 сведения позволяют сделать вывод о том, что наибольшая часть доходов от основной деятельности в АО «Амурснабсбыт» обусловлена реализацией строительных материалов, удельный вес выручки от реализации указанной группы товаров составляет 30,44 % в 2017 г. Таким образом, в целях увеличения доходов от основной деятельности организации, следует увеличить цены на строительные материалы.

Наименьший удельный вес в структуре выручки АО «Амурснабсбыт», составляет химическая продукция, удельный вес выручки указанной группы товаров составил 4,80 % в 2017 г. Таким образом, в отношении указанной группы товаров, следует применить снижение цен. В целях сохранения текущего уровня доходности от реализации указанной группы товаров, предлагается осуществить поиск новых поставщиков.

Согласно результатам мониторинга рынка строительных материалов, проведенного в АО «Амурснабсбыт», цены на указанную группу товаров в организации установлены на 5,4 % ниже среднерыночных. В рамках разрабатываемого мероприятия, предлагается увеличить цены на строительные материалы на 5,4 %. Указанный уровень увеличения цен, позволит увеличить доходы АО «Амурснабсбыт», а также сохранить текущий уровень потребительского спроса на указанную группу товаров в связи с тем, что указанный уровень цен не будет превышать среднерыночные цены на строительные материалы на территории г. Благовещенска.

Для реализации второго мероприятия, направленного на снижение цен на химическую продукцию, потребуется организовать поиск нового поставщика указанной группы товаров. В качестве поставщика химической продукции, предлагается выбрать АО «Алроса», расположенное в респ. Саха (Якутия), являющееся одним из крупнейших производителей химической продукции в

стране. Оптовый склад организации находится в г. Хабаровск. Доставка продукции осуществляется транспортом поставщика, таким образом, поставщик несет ответственность за сохранность товаров до момента его отгрузки на территории АО «Амурснабсбыт». В среднем, закупочные цены на товары, поставляемые АО «Алроса» ниже на 8,2 %, чем текущие закупочные цены АО «Амурснабсбыт» на химическую продукцию. Таким образом, цены на химическую продукцию в АО «Амурснабсбыт» будут установлены на 8,2 % ниже текущего уровня.

В таблице 21 представлены динамика доходов от основной деятельности АО «Амурснабсбыт» до и после реализации предложенных мероприятий.

Таблица 21 - Динамика доходов от основной деятельности АО «Амурснабсбыт» до и после реализации предложенных мероприятий

Наименование показателей	Значение показателей, тыс. руб.		Изменения	
	2017 г.	После реализации мероприятий	абсолютные, тыс. руб.	темп прироста, процент
Выручка от реализации, всего	1637428	1665200	27772	1,69
в том числе				
- электрооборудование	347384	347384	-	-
- текстильно-швейные изделия	202254	202254	-	-
- металлы и оборудование	98378	98378	-	-
- строительные материалы	498356	522567	26911	5,4
- химпродукция	78528	72089	-6439	-8,2
- бытовые товары	307848	307848	-	-
- лесопродукция	104680	104680	-	-

Таким образом, реализация предложенных мероприятий позволит увеличить доходы АО «Амурснабсбыт» на 27 772 тыс. руб., или на 1,69 % в относительном выражении от уровня 2017 г.

В целях определения результатов от реализации предложенных мероприятий, необходимо определить изменение себестоимости реализации товаров АО «Амурснабсбыт» (таблица 22).

Сведения, представленные в таблице 22, позволяют сделать вывод о том, что после реализации предложенных мероприятий, произойдет снижение себестоимости реализации товаров АО «Амурснабсбыт» на 4658 тыс. руб., или на

0,39 % от уровня 2017 г. за счет снижения себестоимости химической продукции на 8,2 %.

Таблица 22 - Динамика себестоимости реализации АО «Амурснабсбыт» до и после реализации предложенных мероприятий

Наименование показателей	Значение показателей, тыс. руб.		Изменения	
	2017 г.	После реализации мероприятий	абсолютные, тыс. руб.	темп прироста, процент
Себестоимость продаж, всего	1184387	1179729	-4658	-0,39
в том числе				
- электрооборудование	251270	251270	-	-
- текстильно-швейные изделия	146295	146295	-	-
- металлы и оборудование	71159	71159	-	-
- строительные материалы	360472	360472	-	-
- химпродукция	56801	52143,31	-4658	-8,2
- бытовые товары	222673	222673	-	-
- лесопродукция	75717	75717	-	-

Результаты реализации предложенных мероприятий выражаются в росте показателей прибыли АО «Амурснабсбыт» (таблица 23).

Таблица 23 - Результаты реализации предложенных мероприятий

Наименование показателей	Значение показателей, тыс. руб.		Изменения	
	2017 г.	После реализации мероприятий	абсолютные, тыс. руб.	темп прироста, процент
Выручка	1637428	1665200	27772	1,70
Себестоимость продаж	1184387	1179729	-4658	-0,39
Валовая прибыль	453041	485471	32430	7,16
Коммерческие расходы	419025	419025	-	-
Управленческие расходы	-	-	-	-
Прибыль от продаж	34016	66446	32430	95,34
Прочие доходы	1498	1498	-	-
Прочие расходы	17693	17693	-	-
Прибыль до налогообложения	18837	50251	31414	166,77
Чистая прибыль	13402	40201	26799	199,96

Реализация предложенных мероприятий позволит увеличить валовую прибыль на 32 430 тыс. руб., что составляет 7,16 % от уровня 2017 г. и свидетельствует об увеличении результатов торговой деятельности АО «Амурснабсбыт». Положительной тенденцией является рост прибыли от продаж на 95,34 % от уровня 2017 г., что свидетельствует об увеличении результатов хо-

зяйственной деятельности АО «Амурснабсбыт». Также реализация предложенных мероприятий позволит увеличить чистую прибыль организации на 26 799 тыс. руб., или в 2,99 раза.

В целях подтверждения эффективности предложенных мероприятий, воспользуемся коэффициентный методом анализа доходов по методике О.А. Липской. Результаты представлены в таблице 24.

Таблица 24 – Экономическая эффективность предложенных мероприятий на основе методики коэффициентного анализа доходов О.А. Липской

Наименование показателей	Значение показателей		Изменения	
	2017 г.	После реализации мероприятий	абсолютные.	темпы прироста, процент
Коэффициент опережения (отставания) темпов роста выручки от реализации с темпом роста общей суммы доходов, %	1,00	1,00	-	X
Коэффициент достаточности выручки для покрытия расходов по текущей деятельности, руб.	1,36	1,39	0,03	2,09
Коэффициент достаточности выручки для покрытия расходов по основной деятельности, руб.	1,38	1,41	0,03	2,10

Сведения, представленные в таблице 24 позволяют сделать вывод об эффективности реализации предложенных мероприятий, что подтверждается ростом величины коэффициента достаточности выручки для покрытия расходов по текущей деятельности на 0,03 руб., что обусловлено превышением темпов роста выручки АО «Амурснабсбыт» над темпом роста расходов организации. Также отмечен рост коэффициента достаточности выручки для покрытия расходов по основной деятельности на 0,03 руб., что обусловлено превышением темпа роста выручки организации над темпом роста себестоимости продаж в организации.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий позволит не только увеличить доходы АО «Амурснабсбыт», но и сократить расходы организации, что положительным образом скажется на показателях прибыли и доходности организации.

Предложенные мероприятия имеют особое значение для оптимизации финансового положения организации. Ранее проведенное исследование позволило выявить недостаточность величины наиболее ликвидных активов организации (денежные средства и дебиторская задолженность) по отношению к наиболее срочным пассивам (кредиторская задолженность). Предложенные мероприятия позволят увеличить величину наиболее ликвидных активов, за счет чего будет выполнено первое неравенство ликвидности показателей бухгалтерского баланса, которое ранее не выполнялось. Таким образом, показатели бухгалтерского баланса АО «Амурснабсбыт» будут полностью ликвидны.

Также ранее проведенное исследование позволило выявить снижение показателей рентабельности деятельности организации. За счет реализации предложенных мероприятий, благодаря чему произойдет увеличение прибыли, а также увеличатся показатели рентабельности. Следовательно, реализация предложенных мероприятий позволит оптимизировать финансовое положение АО «Амурснабсбыт», а также увеличить доходы и финансовые результаты деятельности организации.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий позволит не только увеличить доходы АО «Амурснабсбыт», но и прибыль организации за счет снижения себестоимости продаж.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Доходы организации играют существенную роль в формировании прибыли. При этом рост доходов не всегда свидетельствует об увеличении эффективности деятельности организации. В связи с чем, немаловажное значение играет уровень доходности деятельности организации.

Проведенное исследование теоретических основ формирования доходов организаций оптово-розничной торговли позволило определить, что доход организации представляет собой увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

В общем виде, доход отражает результаты деятельности организации. Доход является конечной целью деятельности любой организации оптово-розничной торговли, а также источником удовлетворения общественных потребностей. Иными словами, доход представляет собой денежную оценку результатов деятельности финансово-хозяйствующих субъектов рыночной экономики.

В целях разработки мероприятий, направленных на увеличение доходов организации, необходимо проводить анализ доходов для определения сложившихся тенденций в области формирования доходов и финансовых результатов организации, а также выявления факторов, влияющих на величину доходов организации и их оценки. Существенное значение при анализе доходов, имеет оценка финансового положения организации, результаты которой, совместно с результатами анализа доходов организации, позволяют создать объективное и актуальное представление о сложившихся проблемах в деятельности организации.

Проведенный анализ финансового положения АО «Амурснабсбыт» позволил определить, что организация не обладает необходимым объемом высоколиквидных активов, позволяющих организации погасить имеющиеся кратко-

срочные обязательства. При этом АО «Амурснабсбыт» обладает высоким уровнем финансовой независимости от внешних источников финансирования. Следует отметить, что высокие показатели финансовой устойчивости свидетельствуют о недостаточно эффективном использовании собственного капитала АО «Амурснабсбыт» и упущенной выгоде, которая могла быть получена при инвестировании собственного капитала организации в доходные виды деятельности.

В анализируемом периоде наблюдается снижение эффективности использования ресурсов организации, о чем свидетельствуют результаты анализа деловой активности. Также отмечено снижение эффективности деятельности АО «Амурснабсбыт». Таким образом, финансовое положение объекта исследования возможно оценить как удовлетворительное, при этом имеются резервы улучшения финансового положения.

Исследование динамики и структуры доходов АО «Амурснабсбыт» позволило определить, что доходы АО «Амурснабсбыт» подразделяются на доходы от обычных видов деятельности (выручка от реализации товаров и услуг), а также прочих доходов (доходы, не относящиеся к доходам, полученным от основной деятельности организации).

Величина доходов АО «Амурснабсбыт» увеличилась в анализируемом периоде на 36 472 тыс. руб., темп роста показателя составляет 102,28 %. Динамика указанного показателя обусловлена ростом доходов от основной деятельности АО «Амурснабсбыт» на 37 019 тыс. руб. При этом наблюдается снижение величины прочих доходов организации на 547 тыс. руб. В составе доходов от основной деятельности АО «Амурснабсбыт» наиболее существенную величину составляют доходы от реализации товаров, величина которых увеличилась в анализируемом периоде на 78 709 тыс. руб. В составе прочих доходов АО «Амурснабсбыт» наиболее существенную величину составляют доходы от реализации активов организации.

Основная доля в структуре доходов АО «Амурснабсбыт» приходится на доходы от основной деятельности, удельный вес которых увеличился на 0,04 процентных пункта (с 99,87 % в 2015 г. до 99,91 % в 2017 г.).

Следует отметить, что основными покупателями товаров АО «Амурснабсбыт» являются физические лица. Удельный вес доходов указанной группы сократился на 7,65 процентных пункта (с 52,70 % в 2015 г. до 45,06 % в 2017 г.).

В целях выявления факторов, оказывающих влияние на величину доходов АО «Амурснабсбыт», был проведен факторный анализ доходов, который позволил определить, что наибольшее влияние на величину исследуемого показателя в анализируемом периоде оказало изменение доходов от реализации товаров. Влияние указанного фактора за 2015 – 2016 гг. составило 105 884 тыс. руб. (указанный фактор оказал положительное влияние на величину доходов от основной деятельности организации), влияние указанного факторов за 2016 – 2017 гг. составило 27 175 тыс. руб. (рассматриваемый фактор повлиял на снижение величины доходов от основной деятельности организации). Общее влияние факторов на величину доходов от основной деятельности за 2015 – 2017 гг. составило 65 418 тыс. руб. (показатель имеет положительное значение), влияние факторов в 2016 – 2017 гг. составило 28 399 тыс. руб. (показатель имеет отрицательное значение).

Наибольшее влияние на величину прочих доходов организации, оказало изменение поступлений от продажи активов. Влияние указанного фактора за 2015 – 2016 гг. составило 639 тыс. руб. (фактор повлиял на снижение прочих доходов), за 2016 – 2017 гг. влияние рассматриваемого фактора на величину прочих доходов организации составило 331 тыс. руб. (фактор повлиял на снижение прочих доходов организации).

В целях дополнения результатов анализа доходов организации, был использован коэффициентный метод анализа доходов по методике О.А. Липской. Проведенный анализ по указанной методике позволил определить следующее: в анализируемом периоде наблюдается снижение коэффициента опережения темпов роста выручки от реализации с темпом роста общей суммы доходов организации, снижение показателя произошло на 0,03 процентных пункта и обусловлено превышением темпа доходов организации над темпом роста выручки.

Также было выявлено снижение величины коэффициента достаточности

выручки для покрытия расходов по текущей деятельности на 0,01 руб., что связано с превышением темпов роста расходов АО «Амурснабсбыт» над темпом роста выручки организации. При этом наблюдается снижение коэффициента достаточности выручки для покрытия расходов по основной деятельности на 0,01 руб., что связано с превышением темпа роста себестоимости над темпом роста выручки организации. Таким образом, проведенный анализ доходов АО «Амурснабсбыт» позволил определить необходимость разработки и реализации мероприятий, направленных на увеличение доходов организации, в целях увеличения прибыли и рентабельности.

В АО «Амурснабсбыт» ведется активная деятельность, направленная на увеличение потребительского спроса в отношении товаров, реализуемых организацией. Реализация указанной цели возложена на отдел реализации, который стремиться, в первую очередь, к совершенствованию ассортимента товаров.

Потребителями товаров АО «Амурснабсбыт» являются как физические, так и юридические лица. В целях укрепления коммерческих связей с юридическими лицами, в АО «Амурснабсбыт» используется система скидок для организаций, что позволяет создать постоянную клиентскую базу, обеспечивающую стабильный товарооборот организации. Скидки предоставляются постоянным покупателям - юридическим лицам, либо при приобретении юридическим лицом определенного объема товаров. Условия предоставления скидок юридическим лицам определяются договорным отделом организации при согласовании с генеральным директором организации.

Проведенное исследование особенностей формирования доходов в АО «Амурснабсбыт» позволило определить, что доходы в организации учитываются по методу начисления: доходы учитываются в том периоде, в котором они имеют место, вне зависимости от фактической даты поступления денежных средств за реализованные товары. Исходя из того, что потребителями АО «Амурснабсбыт» являются как физические, так и юридические лица, процесс формирования доходов отличается. При реализации товаров физическим лицам, доход формируется в момент передачи товаров покупателям и получении

оплаты. Следует отметить, что при осуществлении розничной торговли с физическими лицами, дебиторская задолженность отсутствует, т.е. как момент передачи права собственности на товары совпадает с моментом их оплаты.

Формирование дохода в АО «Амурснабсбыт» при реализации товаров юридическим лицам, осуществляется в момент составления товарной накладной, подтверждающей переход права собственности на товары от продавца к покупателю. Указанный документ передается покупателю в момент отгрузки товаров, вместе с другими документами: счетом-фактурой, удостоверяющим фактическую отгрузку товаров и содержащим сведения о величине налога на добавленную стоимость, а также счетом на оплату.

АО «Амурснабсбыт» стремится к созданию эффективной системы формирования доходов организации, для этого, в организации создаются условия для формирования стабильного и высокого уровня спроса на товары организации. При этом имеются резервы увеличения доходов организации, которые необходимо использовать в целях улучшения финансового положения АО «Амурснабсбыт».

В качестве мероприятий, направленных на увеличение доходов АО «Амурснабсбыт», были предложены следующие мероприятия:

- увеличение цен на группы товаров, пользующихся наибольшим спросом. Реализация предложенного мероприятия возможна в отношении товаров, на которые установлены средние или ниже средних цены по рынку строительных материалов;

- сокращение себестоимости товаров, посредством поиска новых поставщиков, предлагающих более низкие закупочные цены, что позволит снизить цены на некоторые группы товаров и обеспечить рост потребительского спроса. Реализация предложенного мероприятия возможна в отношении товаров, пользующихся наименьшим спросом, в целях обеспечения их реализации.

Наибольшая часть доходов от основной деятельности в АО «Амурснабсбыт» представлена доходами от реализации строительных материалов, наименьший удельный вес в структуре выручки АО «Амурснабсбыт», состав-

ляет химическая продукция.

Согласно результатам мониторинга рынка строительных материалов, проведенного в АО «Амурснабсбыт», цены на указанную группу товаров в организации установлены на 5,4 % ниже среднерыночных. В рамках исследования, было предложено увеличить цены на строительные материалы на 5,4 %.

Для реализации второго мероприятия, направленного на снижение цен на химическую продукцию, предложено организовать поиск нового поставщика указанной группы товаров. В качестве поставщика химпродукции, предложено выбрать АО «Алроса», расположенное в респ. Саха (Якутия). Оптовый склад организации находится в г. Хабаровск. В среднем, закупочные цены на товары, поставляемые АО «Алроса» ниже на 8,2 %, чем текущие закупочные цены АО «Амурснабсбыт» на химическую продукцию. Таким образом, цены на химическую продукцию в АО «Амурснабсбыт» будут установлены на 8,2 % ниже текущего уровня.

Согласно проведенным расчетам, реализация предложенных мероприятий позволит увеличить доходы АО «Амурснабсбыт» на 27 772 тыс. руб., или на 1,69 % в относительном выражении от уровня 2017 г. Также произойдет увеличение прибыли от продаж на 32 430 тыс. руб., чистая прибыль организации увеличится на 26 799 тыс. руб., или в 2,99 раза.

Таким образом, предложенные мероприятия позволят не только оптимизировать финансовые показатели деятельности АО «Амурснабсбыт», но и повысить уровень конкурентоспособности, что имеет особую значимость в современных условиях рыночной конкуренции. Также предложенные мероприятия имеют особое значение для оптимизации финансового положения организации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Акатова, А.С. Увеличение прибыли как важный фактор развития предприятий / А.С. Акатова, Ю.А. Козлова // Молодой ученый. – 2016. - № 4. – С. 153 – 156.
- 2 Алиева, А.А. Анализ доходов организации / А.А. Алиева // Вопросы управления. – 2015. - № 2. – С. 138 – 144.
- 3 Атякшева, Ю.Г. Виды доходов и их признание в бухгалтерском и налоговом учете / Ю.Г. Атякшева, Т.А. Вишнякова // Молодой ученый. – 2017. - № 11. – С. 186 – 190.
- 4 Бабушкина, Е.В. Современные взгляды на доходы организации / Е.В. Бабушкина // Креативная экономика. – 2016. - № 2. – С. 138 – 142.
- 5 Базарова, А.С. Доходы организации в бухгалтерском учете / А.С. Базарова // Проблемы учета. – 2017. - № 12. – С. 2 – 9.
- 6 Бланк, И.А. Управление прибылью: учебник / И.А. Бланк. – М.: Дис, 2015. – 529 с.
- 7 Богатенкова, Е.Н. Анализ и прогнозирования прибыли / Е.Н. Богатенкова, Т.И. Бухтиярова // Современные наукоемкие технологии. – 2015. - № 1. – С. 23 – 25.
- 8 Бургонова, Г.В. Принципы признания доходов в бухгалтерском и налоговом учете / Г.В. Бургонова, А.Л. Пименова // Экономика, управление и учет на предприятии. – 2017. - № 1. – С. 37 – 42.
- 9 Валитов, Э.А. Доходы и расходов организации: анализ и оптимизация / Э.А. Валитов, Р.Р. Яруллин // Инновационная наука. – 2017. - № 3. – С. 143 – 145.
- 10 Винокурова, Я.А. Способы повышения прибыли фирмы / Я.А. Винокурова, М.С. Агафонова // Экономические науки. – 2016. - № 1. – С. 162 – 168.
- 11 Гвозденко, А.И. SWOT-анализ: методики проведения и возможности применения на российских предприятиях / А.И. Гвозденко // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2018. - № 2. – С. 42 – 44.

- 12 Гусева, Т.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.А. Гусева. – М.: Юрайт. – 2015. – 228 с.
- 13 Добровенский, В.А. Как оценить доходность предприятия / В.А. Добровенский // Экономика и жизнь. – 2015. - № 35. – С. 148 – 163.
- 14 Ефимова, О.В. Финансовый анализ: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Юрайт, 2015. – 335 с.
- 15 Захарьин, В.А. Налоговый учет: практикум бухгалтера / В.А. Захарьин. – М.: Гросс Медиа. – 2015. – 368 с.
- 16 Казарян, К.В. Показатели доходов, расходов и финансовых результатов в учете и отчетности: теоретический и практический аспекты // Г.Ю. Казарян, Е.С. Кирюшина // Концепт. – 2016. - № 11. – С. 46 – 50.
- 17 Касьянова, Г.Ю. Организация налогового учета доходов организации / Г.Ю. Касьянова // Налоговый вестник. – 2017. - № 4. – С. 167 – 171.
- 18 Ким, И.С. Экономический анализ доходов коммерческой организации / И.С. Ким // Экономика и бизнес. – 2017. - № 3. – С. 94 – 98.
- 19 Кириченко, Д.А. Сравнительная характеристика понятия расходов в международной и отечественной системе бухгалтерского учета / Д.А. Кириченко // Фундаментальные исследования. – 2016. - № 12. – С. 4 – 6.
- 20 Кривошеева, Ю.И. Анализ затрат и доходов организации / Ю.И. Кривошеева, А.Р. Адикаев // Молодой ученый. – 2016. - № 13. – С. 450 – 452.
- 21 Козлова, Г.Г. Применение ABC- и XYZ-анализ для формирования ассортиментной политики организации / Г.Г. Кочетова, А.В. Кулабухова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. - № 4. – С. 60 – 65.
- 22 Кочетова, С.А. Учет доходов предприятия / С.А. Кочетова // Дельта науки. – 2016. - № 2. – С. 62 – 64.
- 23 Куделя, Е.С. Понятие и классификация доходов и расходов для целей бухгалтерского учета и расчета налога на прибыль организаций / Е.С. Куделя // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2017. - № 3. – С. 82 – 85.

24 Ларьков, В.Н. Определение сущности понятия «доход» / В.Н. Ларьков // Актуальные вопросы развития информационных технологий в экономике, менеджменте и бизнесе. - 2016. - № 2. – С. 154 - 158.

25 Липская, О.А. Методика анализа доходов в организациях для управления собственным капиталом / О.А. Липская // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. - № 18. – С. 41 – 50.

26 Маликова, Н.М. Учет доходов и расходов и оценка показателей рентабельности предприятия / Н.М. Маликова // Студенческий форум. – 2017. - № 4. – С. 112 – 116.

27 Маничкина, М.В. Трансформация категории «доходы» и ее современное содержание в системе бухгалтерского учета организаций / М.В. Маничкина, В.В. Купина // Бухгалтерский учет. – 2016. - № 1. – С 146 – 152.

28 Миляков, Н.В. Финансы: учебник / Н.В. Миляков. – М.: Инфра-М, 2015. – 149 с.

29 Мироседи, С.А. Управление доходами и расходами предприятия через идентификацию убытков / С.П. Мироседи, В.А. Паничкина // Экономика. Управление. Право. – 2015. - № 4. – С. 124 – 128.

30 Муромцева, А.С. Выручка как один из источников формирования финансовых результатов предприятия / А.С. Муромцева // Современные научные исследования и инновации. – 2017. - № 2. – С. 112 – 116.

31 Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] : федеральный закон от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

32 Нехай, Д.Ю. Управление доходами и расходами предприятия / Д.Ю. Нехай // Современные научные исследования и инновации. – 2016. - № 2. – С. 28 – 33.

33 Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 32н. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант Плюс».

34 Попова, Л.В. Налоговый учет, отчетность, аудит / Л.В. Попова. – М.: Дели и сервис. – 2016. – 416 с.

35 Почекаева, О.В. Информационная база экономического анализа доходов и расходов организации / О.В. Почекаева // Современные проблемы науки и образования. – 2015. - № 3. – С. 291 – 299.

36 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2015. – 109 с.

37 Самсонов, Е.А. Методика налогового учета доходов в организации / Е.А. Самсонов // Налоговый вестник. – 2015. - № 3. – С. 150 – 156.

38 Сахаров, Г.В. Анализ прибыли организаций / Г.В. Сахаров, Т.Н. Фатеева, Е.В. Губанова // Научные труды вольного экономического общества России. – 2015. - № 2. – С. 325 – 334.

39 Сейтмаганбетова, Ж. Показатели эффективности использования капитала организации / Ж. Сейтманбетова // Вопросы экономики. – 2016. - № 3. – С. 54 – 57.

40 Семенихин, А.И. Доходы и расходы торговли: инновационный подход / А.И. Семенихин // Проблемы прогнозирования. – 2016. - № 6. – С. 144 – 147.

41 Семенова, Ф.З. Доходы и расходы как элементы бухгалтерского учета / Ф.З. Семенова, З.О. Каматова // Вестник науки и образования. – 2017. - № 10. – С. 40 – 43.

42 Сергушиа, Е.С. Учет и анализ доходов и расходов торгового предприятия / Е.С. Сергушина, Р.М. Масиняева. – 2016. - № 5. – С. 245 – 248.

43 Сибиряткина, И.В. Сближение бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов / И.В. Сибиряткина, Е.В. Анохина // Международный студенческий научный вестник. – 2015. - № 4. – С. 164 – 168.

44 Соболева, Е.С. Факторный анализ прибыли / Е.С. Соболева, А.Э. Османова // Научное сообщество студентов. – 2016. - № 5. – С. 134 – 138.

45 Степанова, Ю.Н. Комплексная методика анализа доходов и расходов на основе трехуровневого контроля / Ю.Н. Степанова, Я.В. Краснобородько // Молодой ученый. - 2017. - № 10. - С. 268 - 271.

46 Суетнаева, Г.Р. Факторы формирования доходов торговой организации / Г.Р. Суетнаева // Международный научно-исследовательский журнал. – 2017. - № 9. – С. 167 – 173.

47 Серова, Л.А. PEST- и SWOT-анализ торговых организаций / Л.А. Серова // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2017. - № 8. – С. 90 – 98.

48 Ханова, И.А. Понятие дохода / И.А. Ханова // Налоговед. – 2017. - № 2. – С. 184 – 187.

49 Чебаненко, А.С. Методы анализа внешнего окружения предприятий / А.С. Чебаненко // Концепт. – 2017. - № 2. - С. 12 – 18.

50 Чумаченко, Е.А. Пути увеличения выручки от продажи товаров / Е.А. Чумаченко // Символ науки. – 2016. - № 10. – С. 153 – 155.

51 Щукина, К.Е. Доходы предприятия и их источники / К.Е. Щукина, М.С. Егорова // Молодой ученый. – 2015. - № 9. – С. 161 – 163.

52 Якунина, О.С. Анализ доходов предприятия / О.С. Якунина // Образование и наука без границ. – 2016. - № . – С. 45 – 47.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Финансовая (бухгалтерская) отчетность АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на 31 декабря 2017 г.

		КОДЫ		
		0710001		
		Дата (число, месяц, год)	8	2
		#		
Организация (орган исполнительной власти)	<u>АО "Амурснабсбыт"</u>	по ОКПО	6411689	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	2801012033	
*Вид экономической деятельности	<u>Торговля розничная в строительными материалами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах</u>	по ОКВЭД	47.52.7	
**Организационно-правовая форма/форма собственности	<u>Открытые акционерные общества/Частная собственность</u>	по ОКОПФ/ОКФС	47	16
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384	
Местонахождение (адрес) <u>675000, Амурская обл., г. Благовещенск, ул. Музына, д. 152</u>				

Наименование показателя	Коды	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	-	2	2
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	65 336	72 322	73 189
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	-	241	241
Отложенные налоговые активы	1180	40	74	131
Прочие внеоборотные активы	1190	1 144	600	1 840
ИТОГО по разделу I	1100	66 520	73 239	75 411
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	467 166	469 464	426 056
ценностям	1220	5	2	-
Дебиторская задолженность	1230	23 663	17 252	29 845
эквивалентов)	1240	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	43 587	30320	32 026
Прочие оборотные активы	1260	1066	1050	4378
ИТОГО по разделу II	1200	535 487	218 088	492 305
БАЛАНС	1600	602 007	91 327	567 716

Рисунок А.1 – Бухгалтерский баланс АО «Амурснабсбыт» на 31.12.2017 г.

Актив

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Финансовая (бухгалтерская) отчетность АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

Наименование показателя	Коды	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	753	753	753
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	3 668	3 668	3 668
Резервный капитал	1360	11586	11586	11586
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	514 847	501 752	478 387
ИТОГО по разделу III	1300	530 854	517 759	494 394
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	97	63	45
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
ИТОГО по разделу IV	1400	97	63	45
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	-	-	-
Кредиторская задолженность	1520	71 056	73 505	73 277
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-	-
ИТОГО по разделу V	1500	71 056	73 505	73 277
БАЛАНС	1700	602 007	591 327	567 716

Рисунок А.2 – Бухгалтерский баланс АО «Амурснабсбыт» на 31.12.2017 г.

Пассив

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Финансовая (бухгалтерская) отчетность АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

за 2016 год

		Форма № 2 по ОКУД		КОДЫ	
		Дата (число, месяц, год)		0710002	
Организация (орган исполнительной власти) <u>АО "Амурснабсбыт"</u>				27	2 2017
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН				03411689	
Торговля розничная в строительными материалами, не включенными в другие группировки, в специализированных				2801012033	
*Вид деятельности магазинов _____ по ОКВЭД				47.52.7	
**Организационно-правовая форма/форма собственности <u>Открытые акционерные общества/Частная собственность</u> по ОКОПФ/ОКФС				47	16
Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ				384	

Показатель		За 2016 г.	За 2015 г.
наименование	код		
Выручка	2110	1665827	1600409
Себестоимость продаж	2120	(1209150)	(1148854)
Валовая прибыль (убыток)	2100	456677	451555
Коммерческие расходы	2210	(399107)	(388456)
Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	57570	63099
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320	923	1092
Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
Прочие доходы	2340	2177	2045
Прочие расходы	2350	(25007)	(18942)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	35663	47294
Текущий налог на прибыль	2410	(10407)	(11890)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	3354	3354
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(18)	(18)
Изменение отложенных налоговых активов	2450	(57)	(24)
Прочее	2460	()	()
Чистая прибыль (убыток)	2400	25181	35362

Рисунок А.4 – Отчет о финансовых результатах АО «Амурснабсбыт» за 2017 г.

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Финансовая (бухгалтерская) отчетность АО «Амурснабсбыт» за 2015 – 2017 гг.

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

за 2017 год

Форма № 2 по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

Организация (орган исполнительной власти) АО "Амурснабсбыт"
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____

Торговля розничная в строительными материалами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах

*Вид деятельности магазинов _____ по ОКВЭД
**Организационно-правовая форма/форма собственности Открытые акционерные общества/Частная собственность по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ _____

КОДЫ		
0710002		
8	2	2018
03411689		
2801012033		
47.52.7		
47		16
384		

Показатель		За 2017 г.	За 2016 г.
наименование	код		
Выручка	2110	1637428	1665827
Себестоимость продаж	2120	(1184387)	(1209150)
Валовая прибыль (убыток)	2100	453041	456677
Коммерческие расходы	2210	(419025)	(399107)
Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	34016	57570
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320	1016	923
Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
Прочие доходы	2340	1498	2177
Прочие расходы	2350	(17693)	(25007)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	18837	35663
Текущий налог на прибыль	2410	(5367)	(10407)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	1668	3354
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(34)	(18)
Изменение отложенных налоговых активов	2450	(34)	(57)
Прочее	2460	()	()
Чистая прибыль (убыток)	2400	13402	25181

Рисунок А.4 – Отчет о финансовых результатах АО «Амурснабсбыт» за 2017 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Справка о результатах проверки текстового документа на наличие
заимствований