**Содержание**

Введение 3

1. Теоретические аспекты финансов торгового предприятия 4

1.1 Особенности организации финансов торговли 4

1.2 Издержки обращения в торговле 6

1.3 Оборотные средства торговых предприятий 7

1.4 Валовой доход в торговле 10

2. Анализ финансовой деятельности торгового предприятия на примере ООО «Колосок» 13

2.1 Общая характеристика ООО «Колосок» 13

2.2 Анализ показателей финансовой деятельности ООО «Колосок» 15

2.3 Анализ товарооборота предприятия 18

2.4 Анализ расходов торгового предприятия 24

2.5 Анализ формирования и распределения доходов и прибыли торгового предприятия 26

Заключение 29

Список использованной литературы 30

**Введение**

Финансы организации составная часть финансов страны, самостоятельная экономическая категория, функционирующая, в частности, в процессе создания и распределения валового внутреннего продукта и национального дохода. Финансы организации представляют собой денежные отношения, посредством которых осуществляется производственно-хозяйственную деятельность по созданию, привлечению, распределению и использованию доходов и ресурсов. Финансы организации имеют общие цели и задачи, функционируют на основе определенных хозяйственных принципов, выполняют общепризнанные функции, обеспечивающие их развитие.

С переходом к рыночной экономике роль финансов организации неизмеримо возросла. В современных условиях, когда организация самостоятельно принимает решения, резко повышается ресурсный потенциал хозяйствующего субъекта. Это предполагает оптимизацию финансовых отношений и повышение эффективности управления финансовыми ресурсами. Показатели финансового состояния являются как бы индикаторами хозяйственной деятельности. Финансовое состояние определяет конкурентоспособность организации, ее потенциал в деловых отношениях, в итоге – положение на финансовом рынке. Поэтому тема курсовой работы является актуальной.

Главной целью работы является изучение особенностей финансов торговой организации.

Основные задачи работы:

* изучить теоретические аспекты финансов торгового предприятия;
* проанализировать финансовую деятельность торгового предприятия на примере ООО «Колосок».

**1. Теоретические аспекты финансов торгового предприятия**

**1.1 Особенности организации финансов торговли**

Финансы торгового предприятия – экономические отношения, возникающие в связи с образованием и использованием необходимых денежных фондов в целях осуществления бесперебойного процесса продажи товаров.

Финансам торгового предприятия свойственны следующие три основные функции: распределительная; регулирующая; контрольная.

Финансовые ресурсы предприятий торговли это результаты функционирования финансов, выступающие в качестве денежных доходов и поступлений средств.

Финансы торговли это система экономических отношений, посредством которых осуществляются формирование и развитие финансовых ресурсов в условиях рыночных отношений, что обусловлено кругооборотом товарно-денежных отношений в виде двух фаз: покупка товаров и их продажа в розничной торговле. Первая фаза связана с движением товаров, а вторая с движением денежных средств.

Финансовые ресурсы предприятий торговли предназначены для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат и экономического стимулирования персонала. Они выступают материальными носителями финансовых отношений предприятий.

По экономическому назначению различают финансовые ресурсы, обеспечивающие следующие направления деятельности предприятия: основную хозяйственную деятельность, воспроизводство основных фондов, материальное поощрение персонала, социальное развитие предприятия.

Роль и значение финансовых ресурсов предопределяются необходимостью организации на предприятиях торговли современных систем управления финансами и разработки финансовой политики. Источниками формирования финансовых ресурсов торгового предприятия в организационно экономическом отношении являются: собственные и приравненные к ним средства; средства, мобилизуемые на финансовом рынке; поступление средств в порядке перераспределения.

Особенность торговли – завершение процесса производства и реализации, по существу – завершение цикла товарного производства после того, как товар найдет покупателя и состоится сделка купли-продажи.

Для любой экономики характерным является товарооборот, объемы которого по существу отражают распределение созданного совокупного общественного продукта, структуру потребления; процессы, происходящие в торговле, обуславливают состояние денежного обращения в стране.

В настоящее время разветвленная сеть торговых предприятий базируется на частной торговле.

Все торговые предприятия осуществляют свою производственную деятельность исключительно самостоятельно, несут постоянную ответственность за результаты хозяйствования, получаемый финансовый результат, самостоятельно распоряжаются собственными средствами.

Государство воздействует на экономику торговых предприятий, используя налоговую систему и штрафные санкции.

Характерно для предприятий торговли то, что они обычно составляют комплексную систему, входя в то или иное объединение. Не все предприятия являются полностью самостоятельными юридическими лицами, а лишь обслуживают свою потребность в получении финансового результата с помощью счетов головных предприятий и структур.

Характерно для структурных единиц объединений то, что они наделяются собственными оборотными средствами за счет уставного фонда организации, но не имеют расчетного счета и никаких отношений с банками, кроме как по поводу инкассации поступившей выручки. Они имеют «счета» в вышестоящей организации, а все расчеты проводятся через единственный счет данной торговой организации.

Существенная часть выручки торговых организаций имеет налично-денежную форму (свыше 80%).

Необходимость организации соблюдением строгого контроля за исполнением кассовой дисциплины, за своевременной инкассацией выручки от реализации и ее правильным использованием, за соблюдением действующих норм и правил организации налично-денежного оборота.

Очень высокая личная ответственность работников торговых предприятий за сохранность материальных ресурсов и использование денежных средств.

Так как предприятие торговли находится в сфере обращения, то характерная черта финансов – зависимость их показателей от скорости оборота средств (от длительности реализации товаров покупателю).

Основными показателями деятельности торговых предприятий являются:

– объем товарооборота в денежном выражении;

– абсолютная и относительная величина издержек обращения;

– валовой доход;

– рентабельность.[[1]](#footnote-1)

**1.2 Издержки обращения в торговле**

Издержки обращения – производственные затраты предприятий торговли.

По своей экономической значимости затраты торговых предприятий могу подразделяться на две части:

1) издержки, связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения: доработка товаров, предложенных к реализации (с согласия производителя); упаковка; ассортиментный подбор; транспортировка товара; хранение и др;

2) расходы, связанные с превращением товарной формы продукции, принятой на реализацию, в денежную: заработная плата работникам с начислениями; административно-управленческие расходы; уплата процентов за кредит; реклама; естественная убыль товаров.

Если затраты в сфере обращения увеличивают цену товара сверх установленной, то вторая группа издержек подлежит компенсации за счет соответствующих скидок с цены для торговых организаций, которые указываются в договоре.

Издержки обращения, как один из главных показателей деятельности, учитываются и планируются в абсолютном и относительном выражении.

Относительные показатели характеризуют «цену торговли» в процентах к объему товарооборота.

Основные мероприятия по снижению удельного веса издержек в объеме товарооборота будут способствовать улучшению финансового результата.

Для улучшения финансового результата деятельности торгового предприятия необходимо: увеличение товарооборота, объемов торговли; сокращение времени товарного обращения; повышение качества товара и расширение ассортимента реализуемых товаров.[[2]](#footnote-2)

**1.3 Оборотные средства торговых предприятий**

Оборотные средства торговли представляют собой совокупность

денежных средств, инвестируемых в сферу обращения на создание необходимых товарных запасов и совершение издержек обращения.

Оборотные средства по степени планирования подразделяются на

нормируемые и ненормируемые.

К нормируемым относятся:

* запасы товаров текущего хранения в розничной сети, на складах, и в пути;
* денежные средства в кассах и в пути;
* запасы тары порожней и под товаром;
* малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, запасы топлива, горючего и материалов для хозяйственных нужд;
* расходы будущих периодов;
* запасы сырья и товаров на предприятиях общественного питания.

К ненормируемым относятся: денежные средства на счетах в банке, средства в расчетах (дебиторы).

Структура оборотных средств торговли характеризуется высокой долей

товарных запасов – около 90% от общей стоимости оборотных средств, незначительным удельным весом денежных средств – около 5% и расчетами – 5%.

По источникам формирования оборотные средства торговли характеризуются высоким участием кредитов банка в формировании товарных запасов.

В связи с тем, что объем товарооборота значительно колеблется по отдельным кварталам года, в качестве исходных данных для расчета нормативов принимается товарооборот IV квартала планируемого года, исчисленный по себестоимости с добавлением налога на добавленную стоимость, уплачиваемого поставщикам товаров. При этом себестоимость включает в себя покупную цену плюс издержки обращения по статьям: «Транспортные расходы'' и «Расходы по доставке товаров на склад».

Методы нормирования собственных оборотных средств в торговле имеют некоторые отличия от методов нормирования оборотных средств в промышленности. Эти отличия касаются статей: «Товарные запасы», «Денежные средства в кассах и в пути».

Методы нормирования остальных статей собственных оборотных средств однотипны с методами нормирования в промышленности.

По товарным запасам нормирование начинается с определения нормы запаса в днях. Эта норма слагается из следующих составных элементов:

1. Время пребывания товара в форме торгового запаса в торговом зале, в продаже товаров и обеспечения регулярной продажи их до очередного поступления от поставщиков.

2. Время нахождения оплаченного товара в пути.

3. Время приемки товара, проверки его качества и подготовки к продаже.

4. Время пребывания товара в форме гарантийного (страхового) запаса.

На основе рассчитанной нормы запаса в днях определяется плановая

потребность оборотных средств по статье «Товарные запасы». Для этого

плановый товарооборот IV квартала планируемого года, исчисленный по себестоимости с добавлением налога на добавленную стоимость, делится на 90 дней для определения стоимости однодневного оборота.

Плановая потребность в оборотных средствах по статье «Товарные запасы» определяется путем умножения однодневного оборота на норму запаса в днях.

Норма запаса по денежным средствам в кассе торговых предприятий

устанавливается в зависимости от часов работы магазина и графика заезда за выручкой инкассаторов банка. Эта форма колеблется от 0,1 до 0,3 дня. Кроме того, устанавливается день на денежные средства в пути, так как сданная выручка зачисляется на счет торгового предприятия на второй день после поступления выручки в кассу банка.

Для определения норматива собственных оборотных средств по данной статье необходимо плановый оборот IV квартала панируемого года, исчисленный по полной продажной стоимости, включая и налог на добавленную стоимость, разделить на 90 дней. Полученный однодневный оборот умножить на норму запаса денежных средств в кассе и в пути.[[3]](#footnote-3)

**1.4 Валовой доход в торговле**

Валовой доход торгового предприятия представляет собой сумму всех доходов, полученных как от реализации товаров, так и от оказания услуг по другим видам деятельности. Основная часть валового дохода формируется за счет разницы между розничной ценой без налога на добавленную стоимость и ценой приобретения товаров без налога на добавленную стоимость.

В условиях либерализации цен торговым предприятиям предоставляется право самостоятельно определять торговые надбавки на товары, реализуемые по свободным розничным ценам.

Существуют два метода определения валового доход: планируемый

период – метод прямого счета и аналитический.

Исходными данными для прямого счета являются плановый объем

товарооборота отдельных товаров (группы), величина надбавок и норм торговых скидок по отдельным видам товаров (групп).

Исходными данными для аналитического метода являются результаты экономического анализа величины и состава доходов за период, предшествующий планируемому. На основе этого определятся средний уровень валового дохода в процентах к товарообороту за период, предшествующий планируемому. Для повышения точности расчетов на планируемый год базовую величину валового дохода корректируют на возможные сдвиги в структуре товарооборота, изменения цен, торговых скидок и надбавок.

При определении валового дохода необходимо учитывать наряду с доходом от торговой деятельности доходы от других видов деятельности, а именно:

1) от выполнения ремонтно-строительных работ и оказания платных услуг в размере сметной стоимости;

2) доходы автотранспортных, сельскохозяйственных предприятий, а также коммунального хозяйства, тарных баз и других предприятий.

Величина дополнительных доходов исчисляется по каждому виду

деятельности исходя из объема работ и их стоимости или на основании

отчетных данных за период, предшествующий плановому, и прибавляется к общей сумме валовых доходов.

Валовой доход корректируется на сумму внереализационных доходов и расходов.

Внереализационные доходы включают:

* доходы от долевого участия в совместных предприятиях от сдачи имущества в аренду, дивиденды по акциям другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;
* штрафы, получаемые с поставщиков за недопоставку и нарушение качества товаров, за нарушение договорных условий, пени, полученные от покупателей за несвоевременную оплату счетов;
* суммы частичного возмещения ущерба, неустойка в размере одного процента от стоимости вещей, сданных на комиссию, при возврате их сдатчикам;
* суммы, поступившие от ранее списанных долгов и дебиторской задолженности.

В состав внереализационных расходов включаются:

* 1. штрафы и пени, уплаченные за простой транспортных средств, нарушения договорных условий;
	2. пени, уплаченные за несвоевременную оплату счетов;
	3. суммы потерь по таре;
	4. потери от списания дебиторской задолженности;
	5. потери от стихийных бедствий.

Прибыль торгового предприятия определяется как разность валового дохода, внереализационного результата и издержек обращения. Особенностей в использовании прибыли торгового предприятия нет.

Характерным является сезонный характер реализации многих товаров. Если они не реализованы вовремя, то по ним дается скидка.

Предприятия торговли делают отчисления в фонд регулирования цен (покрытие потерь от транспортировки). Формируется самостоятельно каждым предприятием из чистой прибыли.

Рентабельность торговых предприятий определяется двумя показателями.

1. Процентное отношение прибыли к товарообороту.

2. Процентное отношение прибыли к издержкам обращения.

Однако первый показатель, скорее, характеризует не степень эффективности работы торгового предприятия, а долю прибыли в цене реализованных товаров.

Поэтому представляется, что отношение прибыли к издержкам обращения полнее отражает рентабельность розничной торговли.[[4]](#footnote-4)

**2. Анализ финансовой деятельности торгового предприятия на примере ООО «Колосок»**

**2.1 Общая характеристика ООО «Колосок»**

Общество с ограниченной ответственностью «Колосок» – это торговое предприятие, осуществляющее торгово-хозяйственную деятельность на потребительском рынке России. Основным видом деятельности предприятия является оптовая и розничная торговля алкогольных и слабоалкогольных напитков.

ООО «Колосок» является юридическим лицом, имеет самостоятельный отчетный баланс, расчетный счет и иные счета в Сбербанке РФ, круглую печать, штампы, бланки с указанием своего полного наименования, собственный товарный знак.

Торговое предприятие ООО «Колосок» было создано 26 апреля 1996 года в соответствии с действующим законодательством РФ. В своей деятельности предприятие руководствуется Уставом и Учредительным договором, а также соответствующими законодательными актами в сфере предпринимательской деятельности.

ООО «Колосок» отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. От своего имени приобретает имущественные и личные неимущественные права и несет обязанности, выступает истцом и ответчиком в суде. Предприятие является самостоятельным хозяйствующим субъектом, созданным для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Предприятие осуществляет свою деятельность на основе полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости. Также данное предприятие самостоятельно отвечает за полученные результаты от своей производственной деятельности и выполнение обязательств перед заказчиками, бюджетами, банками и другими контрагентами.

Источниками формирования финансовых результатов предприятия являются прибыль, амортизационные отчисления, средства, полученные от продажи ценных бумаг. На предприятии созданы следующие фонды: уставный, социального развития, резервный и другие фонды общего и специального назначения.

Предприятие имеет самостоятельный баланс, в котором отражается его имущество. Имущество предприятия состоит из основных и оборотных средств, а также иных материальных и финансовых ценностей.

В ООО «Колосок» два учредителя. Оба учредителя могут принять участие в управлении, что отвечает их интересам, с одной стороны, а с другой, соответствует целям самого партнерского предприятия – получить максимальную прибыль – за счет четкой структуры управления отдельным направлением торговли.

Управление деятельностью предприятия осуществляется директором предприятия. Директор самостоятельно определяет структуру управления предприятия и формирует штаты.

##### Предприятие ведёт бухгалтерскую и статистическую отчётность в порядке, установленном законодательством РФ.

Предприятие осуществляет свою деятельность в соответствии с разрабатываемым и утверждаемым планом экономического и социального развития.

Основные виды деятельности предприятия в соответствии с учредительными документами:

1. Оптовая и розничная торговля алкогольных и слабоалкогольных напитков.

2. Купля – продажа всех видов движимого и недвижимого имущества, в том числе сырья и полуфабрикатов, строительных материалов, ТНП и продуктов питания.

3. Осуществление сбора и распространение коммерческой и экономической информации.

4. Оказание посреднических, дилерских, рекламных, консультационных и иных видов услуг.

**2.2 Анализ показателей финансовой деятельности ООО «Колосок»**

Основным видом деятельности торгового предприятия ООО «Колосок» является оптовая и розничная торговля алкогольной и слабоалкогольной продукции. Развитие оптовой и розничной реализации продукции предприятия за анализируемые два года характеризуется данными, представленными в табл. 1.

Таблица 1

Анализ показателей финансовой деятельности ООО «Колосок»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед. изм. | 2007 год | 2008 год | Отклонение (+;-) | 2008 г. в % к 2007 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Товарооборот | тыс. руб. | 43822,0 | 56728,0 | +12906,0 | 129,45 |
| Торговая площадь | м. | 300,0 | 300,0 | 0 | 0 |
| Товарооборот на 1м. торговой площади | тыс. руб./м. | 146,0 | 189,0 | +43 | 129,45 |
| Среднесписочная численность работников, всего: | чел. | 20 | 21 | +1 | 105 |
| в т.ч. работников торгово-оперативного персонала | чел. | 10 | 11 | +1 | 110 |
| Производительность труда одного работника | тыс. руб./чел. | 2191,1 | 2701,3 | +510,2 | 123,29 |
| Производительность труда одного работника торгово-оперативного персонала | тыс. руб./чел. | 4382,2 | 5672,8 | +1290,6 | 129,45 |
| Фонд заработной платы – сумма | тыс. руб. | 889,8 | 972,9 | +83,1 | 109,34 |
| – уровень | % | 2,03 | 1,71 | -0,32 | 84,24 |
| Среднегодовая заработная плата одного работника | тыс. руб. | 44,49 | 46,32 | 1,83 | 104 |
| Среднегодовая стоимость основных фондов | тыс. руб. | 489 | 528,2 | +39,2 | 108,0 |
| Фондоотдача | руб./1руб. | 89,3 | 107,3 | +18 | 120,1 |
| Фондовооружённость труда одного работника | тыс. руб./чел. | 24,45 | 25,15 | +1,20 | 102,8 |
| Коэффициент эффективности использования основных фондов | тыс. руб./1руб. | 89,3 | 107,3 | +18 | 120,1 |
| Средняя стоимость оборотных средств | тыс. руб. | 5043,7 | 5480,1 | +436,4 | 108,6 |
| Время обращения оборотных средств | дни | 10,02 | 8,32 | -1,7 | 83,03 |
| Коэффициент участия оборотных средств в каждом рубле оборота | тыс. руб./1руб. ОРТ | 0,14 | 0,16 | +0,02 | 114,29 |
| Коэффициент рентабельности оборотных средств | тыс. руб./1руб.ОС | 9,73 | 12,0 | +2,27 | 123,33 |
| Себестоимость проданных товаров, работ, услуг | тыс. руб. | 28560,7 | 29304,9 | +744,22 | 102,6 |
| Валовая прибыль: |  |  |  |  |  |
| -сумма | тыс. руб. | 6568,20 | 6873,65 | +305,45 | 104,6 |
| -уровень | % | 11,5 | 15,9 | +4,4 | 138,2 |
| Издержки обращения: |  |  |  |  |  |
| -сумма | тыс. руб. | 5500,5 | 5571,5 | +71 | 101,2 |
| -уровень | % | 9,69 | 12,75 | +3,06 | 131,56 |
| Прибыль (убыток) от продаж: |  |  |  |  |  |
| -сумма | тыс. руб. | 1540,00 | 1600,15 | +60,15 | 103,9 |
| -рентабельность продаж | % | 2,71 | 3,65 | +0,94 | 134,68 |
| Проценты к получению | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Проценты к уплате | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Доходы от деятельности других организаций | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие операционные доходы | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие операционные расходы | тыс. руб. | 25,5 | 30,8 | +5,6 | 122,2 |
| Внереализационные доходы | тыс. руб. | 5,2 | 6,8 | +1,6 | 130,7 |
| Внереализационные расходы | тыс. руб. | 4,8 | 5,3 | +0,5 | 110,41 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения: |  |  |  |  |  |
| -сумма | тыс. руб. | 1205,2 | 1270,15 | +64,95 | 105,3 |
| -рентабельность предприятия | % | 2,12 | 2,89 | +0,77 | 136,32 |
| Текущий налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи | тыс. руб. | 156,85 | 175,35 | +18,5 | 111,79 |
| Чистая (нераспределённая) прибыль (убыток) отчётного периода | тыс. руб. | 987,9 | 1094,84 | +106,94 | 110,82 |
| Рентабельность конечной деятельности | % | 1,74 | 2,49 | +0,75 | 143,03 |

Рассматривая данные, отражающие результат проведенного анализа основных показателей финансовой деятельности торгового предприятия – ООО «Колосок» в динамике двух лет можно сделать следующие выводы.

Товарооборот данного предприятия в отчётном году составил 56728,0 тыс. руб., что по сравнению с прошлым годом больше на 12906 тыс. руб., т.е. увеличение составляет 29,45%. Объем товарооборота является основным валовым показателем деятельности торгового предприятия, который характеризует результат его деятельности. Именно реализация определенной массы товаров создает экономическое основание для получения определенного объема доходов и прибылей, то есть формирует предпосылки для реализации стратегических целей деятельности предприятия.

Из всех ресурсов наиболее эффективно используются основные средства. При увеличении их первоначальной стоимости на 8% (предприятием было приобретено новейшее оборудование), фондоотдача увеличилась на 20,1%.

Также достаточно эффективно используется и второй элемент материально-технической базы – торговая площадь, о чём свидетельствует повышение нагрузки на 1 кв. м. – на 29,45% при том, что площадь торговли в отчетном году осталась без изменения.

Производительность труда в отчётном году составила 2701,3 тыс. руб./чел, что по сравнению с прошлым годом больше на 510,2 тыс. руб./чел, это составляет 23,29%. Производительность труда торгово-оперативного персонала также увеличилась на 1290,6 тыс. руб./чел, что составляет 29,45%.

Фонд заработной платы в отчётном году составил 972,9 тыс. руб., по сравнению с прошлым годом увеличился на 83,1 тыс. руб., увеличение составляет 9,34%.

Среднегодовая заработная плата в отчётном году составила 46,32 тыс. руб., по сравнению с прошлым годом она увеличилась на 1,83 тыс. руб., что составляет 4% и оценивается как положительный аспект.

Оборотные средства предприятия в отчётном году по сравнению с прошлым годом в общем увеличились на 436,4 тыс. руб., что составляет 8,6%. Рост прибыли от продаж в отчетном году сопровождается некоторым повышением и снижением показателей прибыли. По основной деятельности наблюдается увеличение финансового результата, о чём свидетельствует увеличение прибыли от продаж на 3,9% (в отчетном году она составила 1600,15 тыс. руб.)

Совокупное влияние всех факторов привело к значительному увеличению чистой прибыли на 10,82%, в отчетном году сумма чистой прибыли составила 1094,84 тыс. руб.

В целом за данный период предприятие имеет тенденцию к дальнейшему развитию – расширению размеров реализации товарной продукции. Об этом говорит приобретение новых объектов основных средств, привлечение дополнительной рабочей силы, а также реализации товарной продукции.

**2.3 Анализ товарооборота предприятия**

Основную массу материальных благ, которые используются для личных нужд, население получает через торговлю. Количественная и качественная характеристики товарной массы, которая переходит из сферы производства в сферу потребления, соответственно закону товарного оборота, находит свое отображение в показателях товарооборота.

В общем контексте под товарооборотом понимают продажу товаров массового потребления и предоставление платных торговых услуг населению для удовлетворения личных нужд в обмен на его денежные доходы или другим предприятиям – для дальнейшей переработки или продажи. Экономические отношения, связанные с обменом денежных средств на товары, отображают экономическую сущность товарооборота.

Значение показателя «объем товарооборота» на уровне определенного предприятия зависит от типа экономической системы. Анализ динамики и характеристика показателя розничного товарооборота ООО «Колосок» представлена в таблице 2.

Таблица 2. Анализ динамики розничного товарооборота ООО «Колосок» за 2006–2008 гг., (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Розничный товарооборот в действующих ценах | Индексы цен | Розничный товарооборот в сопоставимых ценах (к базисному году) | Прирост товарооборота по сравнению с базисным годом в сопоставимых ценах | Прирост товарооборота по сравнению с предшествующим годом в сопоставимых ценах | Темпы роста (снижения) в сопоставимых ценах, % |
| цепные | базисные |
| цепные | базисные |
| 2006 | 38586,0 | 1,0 | 1,0 | 38586,0 | - | - | - | - |
| 2007 | 43822,0 | 1,15 | 1,15 | 36518,3 | -2067,7 | -2067,7 | 94,5 | 94,5 |
| 2008 | 56728,0 | 1,14 | 1,31 | 43636,9 | +5050,9 | 7118,6 | 116,2 | 113,3 |

Как показывает таблица 2, в условиях рыночной экономики объем товарооборота остается одним из главных показателей деятельности торгового предприятия.

В результате проведённого анализа видно, что розничный товарооборот предприятия в 2007-м году по сравнению с 2006-ым годом в сопоставимых ценах уменьшился на 2067,7 тыс. руб., что составляет 5,5%. В 2008-ом году по сравнению с 2007-м годом товарооборот в сопоставимых ценах увеличился на 5050,9 тыс. руб., что составляет 16,2% (прирост товарооборота по сравнению с базисным годом).

Товарооборот предприятия в 2007-м году по сравнению с 2006-ым годом в сопоставимых ценах уменьшился на 2067,6 тыс. руб., что составляет 5,5%. В 2008-м году по сравнению со 2007-м годом товарооборот в сопоставимых ценах увеличился на 7118,6 тыс. руб., что составляет 13,3% (прирост товарооборота по сравнению с предшествующим годом).

Для продолжения анализа посчитаем абсолютный прирост (снижение) товарооборота предприятия за год за счет изменения:

1) физического объема: товарооборот в сопоставимых ценах отчетного года – товарооборот в сопоставимых ценах прошлого года=43636,9–43822= -185,1 тыс. руб. Абсолютный прирост товарооборота предприятия снизился за счет изменения физического объема товарооборота на 185,1 тыс. руб.

2) роста цен: товарооборот в действующих ценах отчетного года – товарооборот в сопоставимых ценах прошлого года = 56728–43636,9=13091,1 тыс. руб. За счет роста цен абсолютный прирост товарооборота составил 13091,1 тыс. руб. Оформим данные расчеты в таблицу 3.

Таблица 3. Анализ влияния цен на изменение розничного товарооборота в 2008 году

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Год | Розничный товарооборот, тыс. руб. | Абсолютный прирост (снижение) за год, тыс. руб. | Темп роста (снижения), % |
| в действующих ценах | индекс цен | в сопоставимых ценах | всего | в т.ч. за счёт изменения | в действующих ценах | в сопоставимых ценах |
| физического объёма товарооборота | роста цен |
| 2007 | 43822,0 | 1,15 | - | - | - | - | - | - |
| 2008 | 56728,0 | 1,31 | 43636,9 | 12906,0 | -185,1 | 13091,1 | 129,5 | - |

В результате проведённого анализа влияния цен на объём розничного товарооборота за анализируемый период можно сделать следующий вывод. В отчётном году по сравнению с прошлым годом произошло увеличение товарооборота в действующих ценах на 12906,0 тыс. руб., что оценивается положительно. На данное увеличение однонаправленное влияние оказал фактор роста цен, за счёт него в отчётном году товарооборот вырос на 13091,1 тыс. руб., а за счёт физического объёма товарооборота розничный товарооборот снизился на 185,1 тыс. руб., что оценивается положительно. Поскольку динамика товарооборота положительно направленная за счёт влияния интенсивного фактора, то деятельность предприятия следует признать экономически эффективной.

Анализ влияния трудовых ресурсов на динамику объема розничного товарооборота ООО «Колосок» представлен в таблице 4.

Таблица 4. Анализ влияния трудовых ресурсов на динамику объема розничного товарооборота ООО «Колосок»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование трудовых факторов | 2007 г. | Фактически за 2008 г. | Повлияли на динамику физического объема товарооборота |
| в действующих ценах | в сопоставимых ценах | методика расчета | размер влияния, тыс. руб. |
| Розничный товарооборот, тыс. руб. | 43822 | 56728 | 43636,9 | 1 | -13091,1 |
| Численность работников всего, чел | 20 | 21 | 21 | 2 | 274,9 |
| В т.ч. работников торгово-оперативного персонала, чел | 10 | 11 | 11 | 3 | 144,0 |
| Производительность труда, тыс. руб/чел | 2191,1 | 2701,3 | 3511,6 | 4 | 28618,7 |
| В т.ч. работников торгово-оперативного персонала, тыс. руб/чел | 4382,2 | 5672,8 | 7374,6 | 5 | 57367,8 |

Расчет показателей:

1. Розничный товарооборот в сопоставимых ценах за отчетный год – розничный товарооборот в действующих ценах отчетного года = размер влияния: 43636,9–56728=-13091,1 тыс. руб.

2. (Товарооборот в сопоставимых ценах за отчетный год – товарооборот в действующих ценах за отчетный год)\*численность работников отчетного года = (43636,9–56728)\*21= 274,9 тыс. руб.

3. (Товарооборот в сопоставимых ценах за отчетный год – товарооборот в действующих ценах за отчетный год)\*численность торгово-оперативных работников отчетного года = (43636,9–56728)\*11= 144,0 тыс. руб.

4. (Товарооборот в сопоставимых ценах за отчетный год – товарооборот в действующих ценах за отчетный год)\* производительность труда фактическую за прошлый год = (43636,9–56728)\*2191,1=28618,7 тыс. руб.

5. (Товарооборот в сопоставимых ценах за отчетный год – товарооборот в действующих ценах за отчетный год)\* производительность труда торгово-оперативного персонала за прошлый год = (43636,9–56728)\*4382,2=57367,8 тыс. руб.

Изучение существующих тенденций и возможностей предприятия, касающихся реализации товаров, определение факторов, которые позитивно и негативно влияют на объем товарооборота предприятия, достигаются в процессе анализа объема и структуры товарооборота предприятия.

Проведение экономического анализа разрешает:

1. Изучить состояние выполнения планов товарооборота, ритмичность и сезонность реализации товаров в ретроспективном периоде.
2. Изучить состав товарооборота по формам, видам, методам продажи, ассортиментной структуре.
3. Выявить основные тенденции и закономерности в реализации товаров.
4. Проанализировать и количественно оценить влияние отдельных факторов на объем, состав и структуру товарооборота.

Анализ розничного товарооборота ООО «Колосок»» в разрезе кварталов и расчет коэффициентов ритмичности и равномерности выполнения розничного товарооборота по кварталам анализируемых периодов представлены в таблице 5.

Таблица 5. Анализ товарооборота торгового предприятия ООО «Колосок» по кварталам анализируемых периодов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Кварталы | Товарооборот, тыс. руб. | Темп роста, % | Удельный вес к итогу, % |
| 2006 | 2007 | 2008 | 2007/2006 | 2008/2007 | 2006 | 2007 | 2008 |
| I | 8379,6 | 11236,2 | 15080,5 | 134,02 | 134,41 | 21,7 | 25,6 | 26,6 |
| II | 8723,4 | 9563,0 | 10112,0 | 109,64 | 105,74 | 22,6 | 21,8 | 17,8 |
| III | 9646,8 | 10930,3 | 12348,5 | 113,30 | 112,97 | 25,0 | 24,9 | 21,7 |
| IV | 11836,2 | 12068,5 | 19187,0 | 101,96 | 159,00 | 30,6 | 27,5 | 33,8 |
| Итого | 38586,0 | 43822,0 | 56728,0 | 113,56 | 129,00 | 100 | 100 | 100 |

Таблица 6. Расчет равномерности развития товарооборота в 2007 – 2008 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Кварталы | Темп роста, % | (Х-Х), % | (Х-Х) ², % |
| 2007/2006 | 2008/2006 | 2007 | 2008 | 2007 | 2008 |
| I | 134,02 | 134,41 | -20,46 | -5,41 | 418,61 | 29,26 |
| II | 109,64 | 105,74 | +3,92 | +23,26 | 15,36 | 541,03 |
| III | 113,30 | 112,97 | +0,26 | +16,03 | 0,067 | 256,96 |
| IV | 101,96 | 159,00 | +11,6 | -30,0 | 134,56 | 900,00 |
| Итого | 113,56 | 129,00 | -4,68 | +3,88 | 21,90 | 15,054 |

Главный фактор успешного развития розничного товарооборота торгового предприятия – это обеспеченность и рациональность использования товарных ресурсов.

**2.4 Анализ расходов торгового предприятия**

При формировании расходов по обычным видам деятельности на предприятии должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты.

Для целей управления на предприятии организуется учёт расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно.

Рассмотрим состав и структуру расходов торгового предприятия ООО «Колосок» за 2007 – 2008 гг. в таблице 7.

Проанализировав расходы торгового предприятия ООО «Колосок» можно сделать следующие выводы. Расходы по торговому предприятию в отчетном году по сравнению с прошлым годом увеличились на 1,6%, что в сумме составляет 96,05 тыс. руб.; издержки обращения увеличились на 1,2% в сумме – 7,1 тыс. руб.; прочие операционные расходы увеличились на 22,2%; прочие внереализационные расходы увеличились на 10,4%; налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи увеличились на 11,7%, что в сумме составляет 18,5 тыс. руб.

Таблица 7. Анализ состава и структуры расходов ООО «Колосок» за 2008 год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 | 2008 | Отклонения(+,–) | Темп изменения, % |
| стоимость, тыс. руб | удельный вес, % | стоимость, тыс. руб. | удельный вес, % | по сумме, тыс. руб. | по удельному весу, % |
| Расходы всего, в т.ч | 5686,8 | 100,0 | 5782,9 | 100,0 | +96,05 | - | 101,6 |
| -издержки обращения | 5500,5 | 96,73 | 5571,5 | 96,31 | +7,1 | -0,41 | 101,2 |
| -проценты к уплате | - | - | - | - | - | - | - |
| -прочие операционные расходы | 25,2 | 0,44 | 30,8 | 0,53 | +5,6 | +0,11 | 122,2 |
| – внереализационные расходы | 4,8 | 0,084 | 5,3 | 0,091 | +0,5 | 0,007 | 110,4 |
| -текущий налог на прибыль и иные обязательные платежи | 156,8 | 2,75 | 175,3 | 3,03 | +18,5 | +0,28 | 111,7 |

Проблема снижения расходов и себестоимости продукции требует проведения точного анализ поведения и динамику расходов – издержек обращения. Анализ динамики издержек обращения ООО «Колосок» представлен в таблице 8.

Таблица 8. Анализ динамики издержек обращения ООО «Бокри»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед.измерения | Годы | Темп изменения к 2006 г, % |
| 2006 | 2007 | 2008 |
| Розничный товарооборот | тыс. руб. | 38586 | 43822 | 56728 | 147,01 |
| Издержки обращения: |  |  |  |  |  |
| -сумма | тыс. руб. | 5027,4 | 5500,5 | 5571,5 | 110,8 |
| -уровень | % | 1,30 | 9,69 | 12,75 | - |

В результате анализа динамики издержек обращения можно сделать следующие выводы, что в 2007 году по сравнению с 2006 годом издержки обращения увеличились на 473,1 тыс. руб. В 2008 году по сравнению с 2006 годом издержки увеличились на 544,1 тыс. руб., что составляет 10,8%

Сделанный анализ издержек обращения ООО «Колосок» даёт организации право определять состав и объём затрат на производство, формирующих себестоимость продукции и прямо влияющих на финансовый результат их деятельности. Отсюда понятен интерес и стремление руководителя каждого подразделения и директора предприятия к умению достаточно грамотно ориентироваться в видах, назначении и составе затрат.

**2.5 Анализ формирования и распределения доходов и прибыли торгового предприятия**

Прибыль, более чем какой либо другой показатель отражает результаты всех сторон деятельности предприятия, воздействуя на такие показатели как рентабельность и платежеспособность. В свою очередь на сумме прибыли сказывается объем реализуемой продукции, ее ассортимент, качество, уровень себестоимости, различные выплаты и другие факторы.

Все это отражает важность исследования такого понятия как доходы и прибыль, которые влияют на эволюцию производства и общества.

Анализ динамики состава и структуры доходов торгового предприятия ООО «Колосок» представлен в таблице 9.

Таблица 9. Анализ состава и структуры доходов ООО «Колосок»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 | 2008 | Отклонение(+,–) | Темп изменения, % |
| сумма, тыс. руб. | удельный вес, % | сумма, тыс. руб. | удельный вес, % | по сумме, тыс. руб. | по удельному весу, % |
| Доходы, всего | 6573,4 | 100 | 6880,4 | 100 | +307,0 | 100 | 104,6 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |  |
| -валовая прибыль | 6568,2 | 99,9 | 6873,6 | 99,9 | +305,4 | - | 104,6 |
| -проценты к получению | - | - | - | - | - | - | - |
| -прочие операционные доходы | - | - | - | - | - | - | - |
| -доходы от участия в других организациях | - | - | - | - | - | - | - |
| – внереализационные доходы | 5,2 | 0,1 | 6,8 | 0,1 | +1,6 | - | 130,7 |

В результате анализа можно сделать следующие выводы, что доходы ООО «Колосок» в отчетном году увеличились на 4,6%, что в сумме составляет 307,0 тыс. руб., в том числе валовая прибыль 305,4 тыс. руб. и прочие внереализационные доходы 1,6 тыс. руб.

Проанализируем динамику валовой прибыли торгового предприятия за данный период времени и результаты анализа представим в таблице 10.

Таблица 10. Анализ динамики валовой прибыли ООО «Колосок».

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед. измерения | Годы | Темп изменения к 2006, % |
| 2006 | 2007 | 2008 |
| Розничный товарооборот | тыс. руб. | 38586 | 43822 | 56728 | 147,01 |
| Валовая прибыль: |  |  |  |  |  |
| – сумма | тыс. руб. | 6301,6 | 6568,2 | 6873,6 | 109,07 |
| -уровень | % | 16,3 | 11,5 | 15,9 | - |

Проанализировав динамику валовой прибыли торгового предприятия за анализируемый период можно сказать следующее. Наблюдается увеличение товарооборота каждый год, по сравнению к 2006 году увеличение составляет 47,01%. Валовая прибыль увеличилась на 9,07%.

Одним из синтетических показателей финансовой деятельности организации в целом является рентабельность.

Рентабельность – это относительный показатель уровня доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.). Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

В таблице 11 проведем анализ рентабельности ООО «Колосок» в 2008 году.

Таблица 11. Анализ рентабельности ООО «Колосок»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели рентабельности | Методика расчета | 2007 | 2008 | Отклонение (+,–) |
| Рентабельность продаж | Ппр/Р\*100 | 1,882 | 2,971 | +1,089 |
| Рентабельность обычной деятельности | Побыч/Р\*100 | 1,74 | 2,49 | +0,75 |
| Рентабельность конечной деятельности | ЧП/Р\*100 | 1,74 | 2,49 | +0,75 |
| Рентабельность общей деятельности | Пн.обл/Р\*100 | 2,12 | 2,89 | +0,76 |
| Рентабельность использования производственных фондов | ЧП\*100/ (ОФ+ОС) | 14,2 | 24,3 | +10,1 |
| Рентабельность использования трудовых ресурсов (на 1 чел.) | ЧП / Чсрсп\*100 | 4704,2 | 5474,2 | +770 |
| Рентабельность затрат (на 1тыс.руб. издержек обращения) | Ппр/ИО\*100 | 19,41 | 23,37 | +3,96 |

На основании анализа рентабельности можно сделать вывод, что торговое предприятие ООО «Колосок» имеет положительную тенденцию финансово-экономического развития и занимает твердую позицию на продовольственном рынке России.

**Заключение**

Финансы торгового предприятия – экономические отношения, возникающие в связи с образованием и использованием необходимых денежных фондов в целях осуществления бесперебойного процесса продажи товаров.

Финансам торгового предприятия свойственны следующие три основные функции: распределительная; регулирующая; контрольная.

По экономическому назначению различают финансовые ресурсы, обеспечивающие следующие направления деятельности предприятия: основную хозяйственную деятельность, воспроизводство основных фондов, материальное поощрение персонала, социальное развитие предприятия.

Все торговые предприятия осуществляют свою производственную деятельность исключительно самостоятельно, несут постоянную ответственность за результаты хозяйствования, получаемый финансовый результат, самостоятельно распоряжаются собственными средствами.

Государство воздействует на экономику торговых предприятий, используя налоговую систему и штрафные санкции.

Так как предприятие торговли находится в сфере обращения, то характерная черта финансов – зависимость их показателей от скорости оборота средств (от длительности реализации товаров покупателю).

Основными показателями деятельности торговых предприятий являются: объем товарооборота в денежном выражении; абсолютная и относительная величина издержек обращения; валовой доход; рентабельность.

В работе рассмотрели особенности финансов торгового предприятия на примере ООО «Колосок».

**Список использованной литературы**

1. Абрютина Н. С. Экономический анализ торговой деятельности. Учебное пособие – М: Дело и Сервис, 2000.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / под ред. П. П. Табурчака, В. М. Тумина, М. С. Сапрыкина. Ростов н/Д.: Феникс, 2004.
3. Греховодова М.Н. Экономика торгового предприятия. Учебное пособие. – Ростов н/Д., 2001.
4. Добросердова И.И., Попова Р.Г., Самонова И.Н. Финансы предприятий. Из-во: Питер, 2008.
5. Зимин Н. Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятия. М.: ИКФ ЭКМОС, 2004.
6. Ковалев А. И., Привалов В. П. Анализ финансового состояния предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 2003.
7. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: Издательство Проспект, 2005.
8. Колчина Н.В., Поляк Г.Б., Бумистрова М.М. Финансы организаций. Из-во: Юнити, 2006.
9. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю. Финансы предприятий: учебное пособие. Из-во: Альфа Пресс, 2009.
10. Остапенко В.В. Финансы предприятий. Из-во: Омега‑Л, 2008.
11. Савицкая Г. В. Экономический анализ. М.: Новое знание, 2005.
12. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп./ Под общ. ред. проф. Л.А. Брагина и проф. Т.П. Данько. – М., 2000.
13. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА‑М, 2005.
14. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА‑М, 2003.
1. Остапенко В.В. Финансы предприятий. Из-во: Омега-Л, 2008. [↑](#footnote-ref-1)
2. Абрютина Н. С. Экономический анализ торговой деятельности. Учебное пособие - М: Дело и Сервис, 2000. [↑](#footnote-ref-2)
3. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебное пособие / Под ред. А. И. Соломатина. - М.: ИНФРА - М, 2000. [↑](#footnote-ref-3)
4. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп./ Под общ. ред. проф. Л.А. Брагина и проф. Т.П. Данько. – М., 2000. [↑](#footnote-ref-4)