**1. Метод выравнивания динамического ряда по скользящей средней**

Суть данного метода заключается в определении тенденций динамического ряда путем плавного изменения товарооборота во времени.

Каждому показателю динамического ряда темпов прироста розничного товарооборота последовательно присваивают условное обозначение *К* и осуществляют выравнивание показателей по скользящей средней через два или три шага, в зависимости от размера динамического ряда. [27; с.33]

Изменение  равно

. (3)

Далее находят планируемый показатель по следующей формуле:

 (4)

Тогда планируемый объем розничного товарооборота предприятия определяется по следующей формуле:

 (5)

**Балансовый метод** предполагает планирование общего объема розничного товарооборота с использованием формулы балансовой увязки товарных ресурсов:

 (6)

где *Рпл* – планируемый розничный товарооборот по общему объему, тыс. руб.; *Знпл* – планируемые запасы на начало периода, тыс. руб.; *Ппл* – планируемое поступление товаров в будущем периоде, тыс. руб.; *Зкпл* – планируемые запасы на конец периода, тыс. руб.; *Впл* – планируемое выбытие товаров, тыс. руб.

**Нормативный метод** планирования розничного товарооборота основан на использовании при расчетах норм и нормативов (физиологических норм потребления продовольственных товаров, рациональных норм потребления непродовольственных товаров, обеспеченности товарами на 1 000 жителей или 100 семей и т. д.).

Расчеты данным методом производят на уровне предприятия для обоснования объема розничного товарооборота по отдельным товарным группам, а также расчета потребительской корзины населения. [27; с.33]

**Экономико-математические методы** планирования розничного товарооборота заключаются в выявлении математической закономерности развития показателя и построения на этой основе модели развития показателя в будущем. Экономико-математическое моделирование розничного товарооборота осуществляют в несколько этапов:

I этап *–* построение графика зависимости розничного товарооборота от определяющих его факторов, расчет коэффициента корреляции;

II этап *–* выбор математического уравнения, отражающего эту зависимость;

III этап *–* нахождение параметров данного уравнения;

IV этап *–* планирование товарооборота на основе выбранного уравнения;

V этап *–* расчет ошибки плана. [27; с.34]

**Метод экспертных оценок***.* Суть данного метода заключается в привлечении к планированию розничного товарооборота группы экспертов из 5-10 представителей производителей товаров, работников предприятий торговли и общественного питания, экономистов, бухгалтеров, маркетологов и т. п. Эксперты должны отличаться высокой квалификацией, широким кругозором; быть независимыми в суждениях, иметь большой стаж и опыт работы в данной области.

Наиболее часто при планировании товарооборота используют методы коллективных экспертных оценок, такие, как метод Дельфи, метод мозговой атаки. [27; с.35]

**Метод получения целевой прибыли от продаж***.* Расчет данным методом осуществляется на основе предполагаемой (целевой) прибыли от продаж, которую предприятие будет стремиться достигнуть в будущем периоде.

Прибыль от продаж в предприятии розничной торговли рассчитывается как разница между валовой прибылью (суммой реализованных торговых надбавок) (*ВП*) и издержками обращения (*ИО*):

 (7)

отсюда: , (8)

## где *Ппрпл* *–* планируемый размер целевой прибыли от продаж торгового предприятия, тыс. руб.; *УВПпл**–* планируемый уровень валовой прибыли, %; *УИопл* – планируемый уровень издержек обращения, %.[27; с.36]

**Метод планирования розничного товарооборота с учетом потребности в прибыли.** Суть данной методики состоит в достижении объема товарооборота, обеспечивающего размер прибыли, необходимой для осуществления самофинансирования (т. е. прироста основных фондов и собственных средств в обороте). Эта методика осуществляется в три этапа.

На первом этапе определяется величина прибыли, остающейся в распоряжении предприятия для следующих целей:

* финансирования прироста основных фондов;
* финансирования собственных оборотных средств;
* создания финансовых резервов;
* погашения кредитов;
* приобретения ценных бумаг;
* уплаты налогов и других отчислений из чистой прибыли;
* поощрения и социального развития коллектива;
* других целей.

На втором этапе рассчитанная сумма прибыли сопоставляется с возможностями ее получения при планируемом объеме деятельности, для чего определяется необходимый размер валовой прибыли и допустимый уровень издержек обращения (на основе анализа за предыдущий период).

На третьем этапе рассчитываются все другие показатели хозяйственно-финансовой деятельности (объем и структура товарного обеспечения, финансовый план, потребность в кредитах, необходимая численность работников и др.).

Обоснованность плана розничного товарооборота проверяется с помощью определения критической точки продаж или порога рентабельности. Она отражает размер товарооборота, при котором полученный доход покрывает постоянные издержки, и рассчитывается по следующим формулам:

 (9)

Или  (10)

где *Рк* – розничный товарооборот в критической точке, тыс. руб.; *Р* – расчетный плановый розничный товарооборот, тыс. руб.; *ИОпост* – постоянные издержки обращения, тыс. руб.; *ИОпер* – переменные издержки обращения, тыс. руб. [27;с.37]

**Метод планирования розничного товарооборота исходя из предполагаемых ресурсов.** Данный метод основан на оптимизации планового объема розничного товарооборота и определении его максимальной величины по отдельным видам ограниченных ресурсов (площадь торгового зала, товарные запасы, трудовые и финансовые ресурсы, другие факторы). Для реализации этой методики используются экономико-математические организационные модели, решение которых осуществляется с использованием ЭВМ.

**Метод технико-экономических расчетов**. При планировании розничного товарооборота можно использовать нормативы товарооборота на 1 м2 торговой площади или (при их отсутствии) показатели, достигнутые хорошо работающими предприятиями, имеющими сопоставимые условия деятельности. При этом следует учитывать особенности работы торговых предприятий и корректировать нормативы на следующие коэффициенты:

* средней стоимости покупки;
* интенсивности покупательных потоков (этот коэффициент, в свою очередь, корректируется на показатель сменности работы торгового предприятия);
* завершенности покупок. [27; с.39]

**Метод планирования розничного товарооборота на основе спроса населения**. Данная методика основана на применении двух методов. Согласно первому, коэффициент эластичности рассчитывается по формуле

 (11)

где *Кэл* – коэффициент эластичности; *Jпф* – индекс изменения покупательных фондов; *Jр* – индекс изменения товарооборота.

плановый объем розничного товарооборота определяется по следующей формуле :

 (12)

где *Тпрпф* – темп прироста покупательных фондов в плановом году, %.

В соответствии со вторым способом к объему розничного товарооборота за месяц предшествующего периода прибавляют размер неудовлетворенного спроса и прирост товарооборота в связи с ростом денежных доходов населения в планируемом периоде. [27; с.41]

**Метод планирования розничного товарооборота в зависимости от местонахождения торгового предприятия и зоны обслуживания, от размеров предприятий, их оборота, размеров населенных пунктов, в которых они расположены.** Величина зоны обслуживания находится в прямой зависимости от расстояния до конкурирующего торгового предприятия и обратной – от величины предприятий-конкурентов. При планировании розничного товарооборота учитываются следующие изменения в зоне обслуживания: открытие или закрытие магазинов, ввод в действие нового жилищного фонда, рост среднегодового числа посетителей. На основе этих показателей рассчитывается возможный рост или снижение розничного товарооборота.

Обоснование *общего объема розничного товарооборота* начинают с определения ожидаемого розничного товарооборота за текущий год и приведения его в сопоставимый вид с товарооборотом предстоящего периода. Расчеты производятся в определении объема продажи товаров населению и объема мелкого опта. Основой для расчетов плана продажи товаров населению являются данные о покупательных фондах населения или его учетных денежных доходах. В современных условиях эти показатели на планируемый период в большинстве районов и областей отсутствуют. Поэтому целесообразно при планировании розничного товарооборота использовать прогнозы социально-экономического развития государства, разрабатываемые Министерством экономики, в которых отражены основные тенденции развития денежных доходов населения на прогнозируемый период.

При обосновании плана розничного товарооборота важно обеспечить более высокие темпы роста продажи товаров населению по сравнению с темпами роста его денежных доходов, что позволит повысить процент охвата розничным товарооборотом денежных доходов населения или покупательных фондов населения.

Второй и третий этапы планирования оборота розничной торговли предполагают *расчет оборота по периодам года и по структуре* (рис. 4).

Рис. 4. Основные методы планирования розничного товарооборота (по структуре и периодам времени)

**По структуре**

**По периодам времени**

*Метод экспертных оценок*

*Экономико-статистические методы*

расчет на основе коэффициента эластичности

метод выравнивания динамического ряда по скользящей средней

расчет на основе средних удельных весов товарных групп в общем объеме товарооборота

*Метод экспертных оценок*

*Экономико-статистические методы*

расчет на основе индексов сезонности продаж

расчет на основе средних удельных весов квартальных (месячных) объемов товарооборота в его общем объеме

**Методы планирования оборота розничной торговли**

Планирование оборота розничной торговли на будущий год по периодам года может осуществляться такими экономико-статистическими методами, как расчет на основе средних удельных весов квартальных оборотов в годовом объеме товарооборота и расчет с помощью индексов сезонности продаж.

При планировании розничного товарооборота по периодам года на основе средних удельных весов квартальных оборотов в его годовом объеме первоначально рассчитывают средние удельные веса квартальных оборотов за последние два-три года работы предприятия по средней арифметической или по скользящей средней. [27; с.38]

Тогда размеры квартального розничного товарооборота в будущем году будут рассчитываться следующим образом:

, (13)  (14)

При планировании квартальных оборотов розничной торговли с помощью индексов сезонности розничного товарооборота расчеты осуществляются умножением среднеквартального оборота будущего года на индекс сезонности соответствующего квартала (уточненные):

, (15)

где  *–* среднеквартальный розничный товарооборот предприятия планируемого года, тыс. руб.;  *–* розничный товарооборот планируемого года, тыс. руб.; 4 – количество кварталов в году.

, (16)

где  - индекс сезонности первого квартала.

Методика расчета индексов сезонности представлена ранее.

Использование метода экспертных оценок обусловлено в основном отсутствием достаточного объема достоверной статистики или при прогнозировании новых объектов. При распределении планового объема товарооборота по периодам времени в основном используются метод «комиссий» и метод «интервью». [27;с. 39]

При планировании структуры розничного товарооборота на практике могут использоваться следующие экономико-статистические методы: на основе коэффициента эластичности, выравнивания динамического ряда по скользящей средней и на основе средних удельных весов оборотов товарных групп в годовом объеме розничного товарооборота.

Расчеты структуры розничного товарооборота предполагают определение оборота либо по отдельным товарам и товарным группам, либо по продовольственным и непродовольственным товарам. Метод выравнивания по скользящей средней рассмотрен при планировании общего объема розничного товарооборота. [27; с.40]

При использовании метода расчета на основе средних удельных весов оборотов товарных групп в годовом объеме товарооборота сначала рассчитывают средние удельные веса оборотов конкретных товарных групп за последние два-три года работы предприятия по формуле средней арифметической или по скользящей средней. Тогда розничный товарооборот *i*- й товарной группы в будущем году будет равен

 (17)

При планировании розничного товарооборота по товарным группам также расчеты могут производиться на основе коэффициента эластичности.

При этом Кэл показывает, как изменится розничный товарооборот по отдельной группе товаров при изменении общего объема розничного товарооборота на единицу и определяется по следующей формуле:

 (18)

где *ΔРi и ΔР* – отклонение розничного товарооборота по отдельной группе товаров и по общему объему соответственно в отчетном году, тыс. руб.;

*Рi0 и Р0* – базисное значение розничного товарооборота по отдельной группе товаров и по общему объему соответственно, тыс. руб.

Для определения размера розничного товарооборота по отдельной группе товаров в плановом периоде расчеты осуществляются по следующей формуле:

 (19)

где *Рiпл* – розничный товарооборот по группе товаров в отчетном году, тыс. руб.; *Тпр* – плановый темп прироста розничного товарооборота по общему объему, %.

При распределении планового объема товарооборота по структуре из всей совокупности экспертных методов в основном используются метод Дельфи, метод мозговой атаки, метод комиссий и метод интервью. Мы рассмотрели теоретические и методические основы планирования оборота розничной торговли, а теперь целесообразно перейти к анализу оборота розничной торговли исследуемого предприятия торговли ООО «Исток».

**2. Анализ оборота розничной торговли торгового предприятия как основа его планирования**

**2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика исследуемого предприятия торговли**

Общество с ограниченной ответственностью «Исток» было создано в соответствии с действующим на территории Российской Федерации Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью». В своей деятельности общество руководствуется настоящим Федеральным законом, Гражданским кодексом РФ и иными Федеральными законами, Уставом «Общества» а также соответствующими законодательными актами в сфере предпринимательской деятельности.

Общество имеет юридический адрес: 663981, Красноярский край, г.Бородино, ул. Ленина,64

Учредителями (далее по тексту Участники) Общества являются физические лица.

Общество с ограниченной ответственностью является юридическим лицом по законодательству Российской Федерации т.е.:

* имеет самостоятельный баланс;
* имеет обособленное имущество, учитываемое на самостоятельном балансе;
* может от своего имени приобретать имущественные права и нести обязанности;
* может быть истцом и ответчиком в суде и Арбитражном суде;
* является правопреемником по долгам, имущественным и неимущественным правам и обязательствам Товарищества с ограниченной ответственность «Исток»;
* имеет круглую печать, штамп, товарный знак, бланки со своим наименованием и другие необходимые реквизиты;

- имеет расчетный и другие счета в банках;

* самостоятельно планирует и осуществляет свою деятельность на основе полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости.

Общество не отвечает по обязательствам «Участников», «Участники» отвечают по обязательствам Общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью Общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов. «Участник» Общества внесший вклад не полностью, несет ответственность по его обязательствам также в пределах стоимости неоплаченной части вклада.

Общество отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, на которое может быть наложено взыскания согласно законодательству.

На основании Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» и Гражданского кодекса РФ собственником имущества и средств общества – является Общество.

Форма собственности – частная.

Общество создано на неопределенный срок действия.

Для обеспечения деятельности Общества за счет вкладов его учредителей образован Уставный Фонд Общества, размер которого составляет 1 млн. рублей.

Основными целями деятельности Общества являются удовлетворение общественных и собственных потребностей в товарах и услугах, а также получение прибыли.

Видами деятельности ООО «Исток» являются:

* торгово-закупочная и коммерческо-посредническая деятельность;
* торговые, товарообменные операции по широкой товарной номенклатуре, в том числе закупа и реализации товаров отечественного и импортного производства;
* проведение благотворительных мероприятий, аукционов, торгов;
* другие виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством РФ.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется Федеральным законом, Общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). Если условиями предоставления специального разрешения (лицензии) на осуществление определенного вида деятельности предусмотрено требование осуществлять как исключительную, Общество в течение срока действия специального разрешения (лицензии) вправе осуществлять только виды деятельности, предусмотренные специальным разрешением и сопутствующие виды деятельности.

Общество имеет право:

* заключать от своего имени сделки, договоры, контракты, а также иные действия гражданско-правового характера с юридическими и физическими лицами;
* осуществлять деловые контакты в Российской Федерации и за рубежом с отечественными и зарубежными юридическими и физическими лицами, а также с их представителями по вопросам входящим в компетенцию Общества;
* самостоятельно планировать и осуществлять свою деятельность в пределах полномочий, предоставленных Участником Общества, Уставом и действующим законодательством РФ.

Что касается использования прибыли Обществом, то согласно Уставу Общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение о распределении своей чистой прибыли. Решение о распределении части прибыли принимается общим собранием Участников Общества. Путем внесения в Устав Общества может быть установлен иной порядок распределения прибыли.

Общество не вправе принимать решение о распределении своей прибыли:

* до полной оплаты своего Уставного капитала;
* если на момент принятия такого решения Общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» или если указанные признаки появятся у Общества в результате принятия такого решения;
* если на момент принятия такого решения стоимость чистых активов Общества меньше его Уставного капитала и резервного фонда или станет меньше их размера в случае принятия такого решения.

Кроме этого Общество может создать резервный и иные фонды.

Режим работы ООО «Исток»: без выходных с 09.00 до 20.00 с перерывом на обед с 14.00 до 15.00

Обслуживание покупателей осуществляется продавцами- консультантами, которые помогают правильно подобрать необходимый товар соответствующего качества, Вся торговая площадь предприятия разделена на 4 отдела – отдел автозапчастей, автомасел, хозяйственных товаров и косметики, женской одежды, продавцы которых осуществляют торговлю малогабаритными товарами, относящимися к определенной товарной группе данного отдела, через прилавок. Совершенствование форм обслуживания на данном предприятии осуществляется в направлении повышения квалификации продавцов, которые сами заинтересованы в привлечении клиентов. Основными покупателями являются автолюбители, предприятия осуществляющие транспортные перевозки, а так же покупатели товаров повседневного спроса.

Торговое предприятие ООО «Исток» имеет собственное помещение общей площадью 185 кв. м., из нее 160 кв. м – торговая. Здание торгового предприятия ООО «Исток» имеет достаточно выгодное расположение ,находится на пересечении автомагистралей , не имеет в ближайшем окружении аналогичных торговых точек , также в близи располагается телеграф , банк , что способствует привлечению потребителей предприятия

Потребители*.* Потребителями товаров и услуг продукции ООО «Исток» являются люди, живущие в данном городе и ближайший населенных пунктах не имеющие сервисных услуг по эксплуатации автомашин и приобретение товаров повседневного спроса . ООО «Исток» имеет свой филиал в городе Заозерном , где также предприятие торгует авто-запчастями , что позволяет расширить ассортимент и конкурировать с другими магазинами , так как предоставление услуг расширяется .

Поставщики. ООО «Сибирские дороги» г. Красноярск , ООО « Инвест-комплект», ООО «Нижавтокомплект» г.Нижний-Новгород, ООО «Вега» г. Тольятти , ООО « Сервис-центор «Автостекло» г. Красноярск,ООО « Автодата» г. Москва , «Луйкоил» , ПФК « Бустер» г. Красноярск , которые поставляют авто-запчасти, масла, а также поставщики товаров повседневного спроса такие как ООО «Прайд» , ООО «Авитэкс» г. Красноярск , ООО« Амитэкс» г. Москва , ООО « РИО -2000» г. Новосибирск , ОАО «Енисей-Телеком» г. Красноярск , которые в свою очередь поставляют предприятию продукцию зарубежных и российских производителей .

Конкуренты. Основными конкурентами ООО « Исток» являются:

- ЧП «Авто-запчасти»

- ООО «Ника»

- Торговое предприятие «Универмаг»

- ООО «Типэк»

Остальные конкуренты ООО «Исток» являются незначительными и угрозы для предприятия не представляют.

В структуру подразделения входят : директор, глав.бух., бухгалтер, зав.отделом по розничной продажи, старший продавец, ТОП, вспомогательный персонал ( рис.5) .

Глав.бух.

Зав.отделом по розничной продажи

Бухгалтер

Директор

Старший продавец

Торгово-оперативный персонал

Вспомогательный персонал

Рис. 5 Организационная структура торгового предприятия ООО «Исток»

Как видно, торговое предприятие ООО « Исток» имеет линейно-функциональную организационную структуру, при которой четко выражено разделение труда и специализация. Преимущества данного типа структуры заключается в следующем:

* единство и четкость распоряжений
* согласованность действий и четкая система взаимосвязей между директором и подчиненными
* оперативность в принятии управленческих решений
* ясно выражена ответственность
* нет потребности в специалистах высокого профиля

Основными недостатками организационной структуры выступают:

* высокие требования к зав отделами , которые должны иметь

разносторонние знания и опыт работы по всем функциям управления и сферам деятельности.

* огромный поток информации сосредоточен у директора.

Таблица 2.1 - Анализ основных показателей деятельности торгового предприятия за 2007-2008 г.г.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Ед.изм.** | **Прошлый год** | **Отчетный год** | **Отклонение**  **(+;-)** | **Темп роста, %** |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Оборот розничной торговли без НДС | Тыс.руб. | 21238,0 | 35677,0 | +14439,0 | 167,99 |
| Торговая площадь | мІ | 160,0 | 160,0 | - | 100,0 |
| Оборот розничной торговли на  1мІ торговой площади | Тыс.руб.  / м І | 132,7 | 222,9 | +90,24 | 167,97 |
| Численность работников, всего | Чел. | 18 | 19 | +1 | 105,56 |
| В т.ч. работников  ТОП | Чел. | 11 | 11 | - | 100,0 |
| Производительность  Труда 1-го работника | Тыс.руб.  /чел. | 1179,9 | 1877,7 | +697,8 | 159,14 |
| В т. ч. Работников ТОП | Тыс.руб.  / чел. | 1930,7 | 3243,4 | +1312,7 | 167,99 |
| Фонд заработной платы |  |  |  |  |  |
| - сумма | Тыс.руб. | 1386,76 | 1725,12 | +338,36 | 124,4 |
| - уровень | % | 6,53 | 4,84 | -1,31 | - |
| Среднегодовая  Заработная плата  1-го работника | Тыс.руб. | 77,04 | 90,79 | +13,75 | 117,85 |
| Средняя стоимость ОФ | Тыс.руб. | 930,3 | 1112,56 | +182,26 | 119,59 |
| Фондоотдача | Руб/1руб. | 22,82 | 32,06 | +9,24 | 140,49 |
| Фондоёмкость | Тыс.руб./  1 руб. | 0,04 | 0,03 | -0,01 | 75,0 |
| Фондовооруженность  Труда 1 работника | Тыс.руб.  /чел. | 51,7 | 58,6 | +6,9 | 113,34 |
| Коэффициент эффективности использования основных фондов | Тыс.руб./  1 руб. ОФ | 1,89 | 6,1 | 4,21 | 322,75 |
| Средняя стоимость Оборотных средств | Тыс.руб. | 2209,59 | 3104,03 | +894,44 | 140,47 |
| Время обращения  Оборотных средств | дни | 37,5 | 31,3 | -6,2 | 83,46 |
| Скорость обращения ОС |  | 9,6 | 11,5 | +1,9 | 119,79 |
| Коэффициент рентабельности ОС | Тыс.руб.  /1руб.ОС | 0,79 | 2,2 | +1,41 | - |
| Себестоимость проданных товаров, работ, услуг | Тыс.руб. | 14157,9 | 21153,0 | +6995,1 | 149,49 |
| Валовая прибыль |  |  |  |  |  |
| - сумма | Тыс.руб. | 7080,1 | 14524,0 | 7443,9 | 205,13 |
| - уровень | % | 33,34 | 40,71 | 7,37 | - |
| Издержки обращения |  |  |  |  |  |
| - сумма | Тыс.руб. | 4720,1 | 5458,0 | +737,9 | 115,63 |
| - уровень | % | 22,23 | 15,3 | -6,93 | - |
| Прибыль(убыток) от продаж |  |  |  |  |  |
| - сумма | Тыс.руб. | 2360,0 | 9066,0 | 6706,0 | 384,2 |
| -в % к ОРТ | % | 11,11 | 25,4 | +14,3 | - |
| Проценты к получению | Тыс.руб. | - | - | - | - |
| Проценты к уплате | Тыс.руб. | - | - | - | - |
| Доходы от деятельности других организаций | Тыс. руб. | - | - | - | - |
| Прочие доходы | Тыс.руб. | - | - | - | - |
| Прочие расходы | Тыс.руб. | 42,0 | 51,0 | +9 | 121,42 |
| Прибыль(убыток)  До налогообложения |  |  |  |  |  |
| - сумма | Тыс.руб. | 2318,0 | 9015,0 | +66,97 | 338,91 |
| -в % к ОРТ | % | 10,9 | 25,3 | +14,4 | - |
| Отложенные налоговые активы | Тыс.руб. | - | - | - | - |
| Отложенные налоговые обязательства | Тыс.руб. | - | - | - | - |
| Текущий налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи | Тыс.руб. | 556,32 | 2163,6 | +1607,28 | 388,90 |
| Чистая(нераспределенная)прибыль (убыток) | Тыс.руб. |  |  |  |  |
| - сумма | Тыс.руб. | 1761,68 | 6851,4 | +5089,7 | 338,91 |
| -в % к ОРТ | % | 8,2 | 19,2 | +11,0 | - |

Основные экономические показатели деятельности торгового предприятия ООО «Исток» за 2007и 2008 год представлены в таблице 1.1. Из данных таблицы видно, что объем оборота розничной торговли возрос на 67,99 %, что в суммарном выражении составило 14439,0 тыс. руб.

Численность работников предприятия увеличилась на 1 человека и составила 19 человек, из них 11 – торгово-оперативный персонал. Производительность труда работников в анализируемом периоде возросла на 59,14 %, что больше, чем в предыдущем на 697,8 тыс.руб.

Фонд заработной платы увеличился на 24,4% и составил 1725,12 тыс. руб.. Среднегодовая заработная плата увеличилась на 17,85% и составила 90,79 тыс.руб.

В отчетном периоде среднегодовая стоимость основных фондов выросла на 19,6% и составила 1112,56 тыс.руб. Среднегодовая стоимость оборотных средств возросла на 40,47% составила 3104,03 тыс. рублей.

В результате роста оборота розничной торговли при росте среднегодовой стоимости основных фондов и среднегодовой стоимости оборотных средств наблюдается повышение показателя фондоотдачи, отражающий уровень использования основных фондов, в отчетном периоде повысился на 40,49 %, что можно считать положительным фактором в работе предприятия. В отчетном году происходит снижение фондоемкости, которая показывает сколько рублей основных фондов используется для получения одной единицы продукции, фондоемкость в отчетном году равна 0,03.

В связи с увеличением штата работников на 1 человека показатель фондовооруженности характеризующий обеспеченность предприятия основными фондами, и размер фондов, приходящихся на одного ТОП, увеличилась на 8,6. В целом эффективность использования основных фондов на предприятии можно оценить положительно, отметив рост эффективности в отчетном году по сравнению с прошлым.

Валовая прибыль предприятия увеличилась на 7443,9 тыс. рублей, что на 105,13 % больше, чем в 2007 году. Уровень валовой прибыли так же повысился на 7,34 %.

В связи с увеличением оборота розничной торговли издержки обращения увеличились на 15,63%. А уровень издержек обращения снизился на 6,93 %, что можно считать положительным фактором в работе предприятия.

В результате деятельности чистая прибыль предприятия за 2008 год составила 6851,4 тыс. рублей, что больше, чем в 2007 году на 5089,7 тыс. руб. Сумма прибыли от продаж в отчетном году увеличилась на 6706,0 тыс.руб. и составила 9066,0 тыс.руб.

Прибыль до налогообложения в отчетном периоде составляет 9015,0 тыс.руб., что на 238,91% больше прибыли прошлого года. После уплаты налога на прибыль и иные платежи, прибыль составила 6851,4 тыс.руб. Рентабельность конечной деятельности повысилась на 11,0% и составила 19,2%.

В целом работа ООО «Исток» за 2008 год оценена удовлетворительно, так как отмечен рост всех основных показателей деятельности торгового предприятия.

* 1. **Анализ динамики, состава и структуры оборота розничной торговли**

Для осуществления анализа динамики оборота розничной торговли торгового предприятия ООО «Исток» необходимо рассчитать цепные, базисные и среднегодовые темпы роста оборота в действующих и сопоставимых ценах. (табл. 2.2.)

###### Таблица 2.2 - Анализ динамики оборота розничной торговли ООО «Исток» за анализируемый период. (тыс. руб. )

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Оборот розничной торговли в действующих ценах | Индексы цен | | Оборот розничной торговли в сопоставимых ценах (к базисному году) | Прирост оборота розничной торговли по сравнению с базисным годом в сопоставимых ценах | Прирост оборота розничной торговли по сравнению с предшествующим годом в сопоставимых ценах | Темпы роста (снижения) в сопоставимых ценах, % | |
| цепные | базисные | цепные | базисные |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 2006 год | 16835,0 | 1,048 | 1,048 | 16063,9 | - | - | - | - |
| 2007 год | 21238,0 | 1,048 | 1,098 | 19342,4 | 3278,5 | 3278,5 | 120,4 | 120,4 |
| 2008 год | 35677,0 | 1,056 | 1,16 | 30756,03 | 14692,13 | 11413,6 | 159,0 | 191,46 |

В ходе анализа динамики оборота розничной торговли за последние три года был выявлен, рост оборота розничной торговли за анализируемый период в действующих ценах от 16835 тыс. руб. в базовом году до 35677 тыс. руб. в отчетном году.

Анализируя оборот в сопоставимом виде, так же следует отметить его плавное развитие в течение всего анализируемого периода.

В связи с этим можно сделать вывод, что увеличение оборота розничной торговли положительно характеризует деятельность торгового предприятия ООО «Исток».

Анализ оборота розничной торговли ООО «Исток» в разрезе кварталов анализируемого периода приведен в таблице 2.3

Таблица 2.3 - Анализ оборота розничной торговли ООО «Исток» по кварталам анализируемого периода (тыс. руб. )

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Кварталы | Оборот розничной торговли | | Темп роста в % к прошлому году | Удельный вес к итогу, % | |
| прошлый год | отчетный год | прошлый год | отчетный год |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 5479,4 | 9240,3 | 168,63 | 25,8 | 25,9 |
| 2 | 5054,6 | 8491,1 | 167,98 | 23,8 | 23,8 |
| 3 | 5139,6 | 8598,2 | 167,29 | 24,2 | 24,1 |
| 4 | 5564,4 | 9347,4 | 167,98 | 26,2 | 26,2 |
| Итого год | 21238 | 35677 | 167,97 | 100 | 100 |

# Проанализировав оборот розничной торговли ООО «Исток» по кварталам, можно сделать вывод:

1. В 2007 году наибольший удельный вес оборота розничной торговли приходится на 4 квартал, наименьший на 2 квартал;
2. В 2008 году наибольший удельный вес оборота розничной торговли приходится на 4 квартал, наименьший на 2 квартал;
3. Наибольший темп изменения произошел в 1 квартале и составил 68,63 %, наименьший в 3 квартале и составил 67,29 %.

Далее изучим равномерность развития оборота розничной торговли в разрезе кварталов отчетного года.

, (1)

где - среднеквадратическое отклонение, %

Xi – темп роста в % к прошлому году в i периоде, %

n – количество периодов, кварталы

Таблица 2.4. - Расчет равномерности развития оборота розничной торговли в отчетном году

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Кварталы | Темп роста в % к прошлому году | (Х-), % | (Х-)2, % |
| А | 1 | 2 | 3 |
| 1 | 168,63 | 0,66 | 0,43 |
| 2 | 167,98 | 0,01 | 0,0001 |
| 3 | 167,29 | -0,68 | 0,46 |
| 4 | 167,98 | 0,01 | 0,0001 |
| Итого год | 167,97 | - | 0,89 |

 (2)

где V – коэффициент вариации, %



V= (0,22 \* 100) / 167,97 = 0,13 (%)

Коэффициент равномерности = 100 – V

К равн. = 100 – 0,13 = 99,87 (%)

Как видно по данным таблицы 2.4, темпы роста в % к прошлому году по каждому кварталу несущественно отклоняются от среднего значения, чем и обусловлено высокое значение коэффициента равномерности – 99,87%.

Коэффициент ритмичности составляет 1 (4 : 4). Таким образом, развитие оборота розничной торговли в отчётном году в разрезе кварталов происходило равномерно и ритмично.

Таблица 2.5 - Расчет и анализ индексов сезонности развития оборота розничной торговли ООО «Исток» в разрезе кварталов отчетного года (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Кварталы | Годы | | | Среднеквартальное значение | Индекс сезонности |
| I год | II год | III год |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| I | 5221,3 | 5479,4 | 9240,3 | 6647,0 | 1,01 |
| II | 4986,0 | 5054,6 | 8491,1 | 6177,2 | 1,005 |
| III | 2835,4 | 5139,6 | 8598,2 | 5524,4 | 0,89 |
| IV | 3792,3 | 5564,4 | 9347,4 | 6234,7 | 1,01 |
| Итого год | 16835,0 | 21238 | 35677 | 6145,82 | - |

Таблица 2.6 – Анализ влияния цен и физического объема продаж на изменение оборота розничной торговли торгового предприятия ООО «Исток» в отчетном году (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Объем оборота розничной торговли, тыс. руб. | | | Абсолютное изменение оборота розничной торговли, тыс. руб. | | | Темп роста, % | |
| в действу-ющих ценах | индекс цен | в сопостави-мых ценах | всего | в т.ч. за счет изменения | | в действу-ющих ценах | в сопо-стави-мых ценах |
| физического объема | цен на товары |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | ***7*** | 8 |
| 2007 | 21238,0 | - | - | - | - | - | - | - |
| 2008 | 35677,0 | 1,048 | 34042,9 | 14439 | 12804,9 | 1634,1 | 167,98 | 160,29 |

##### В отчетном году по сравнению с прошлым на предприятии наблюдается рост оборота розничной торговли на 67,9 % и в отчетном году составил 35677,0 тыс. руб. Данное увеличение произошло под влиянием изменения цен, на 7,69 %, что в денежном выражении составляет 1634,1 тыс. руб. Данная динамика оценивается отрицательно, так как оборот розничной торговли увеличился под влиянием только экстенсивного фактора.