Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение

Высшее профессиональное образование

Восточно-Сибирский государственный технологический университет

(ГОУ ВПО ВСГТУ)

Кафедра «Менеджмент и маркетинг»

**Курсовая работа**

на тему:

**«Розничный товарооборот»**

Дисциплина: «Микроэкономический анализ рынка товаров

и услуг»

 Выполнил: студент 584 гр. Киреев Д.А.

Научный руководитель: Оздоноева Е.А.

Улан-Удэ, 2006 г

Содержание

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|   | Введение ………………………..………………………………………… | 3 |
| 1 | Задачи и модели розничного товарооборота …….……….……………. | 5 |
|  | 1.1. Задачи розничного товарооборота ...……………………………….. | 5 |
|  | 1.2. Модели стратегического регулирования розничного товарооборота …………………………………………………………… | 10 |
| 2 | Анализ розничного товарооборота ООО «Для вас» …………...….…… | 14 |
|  | 2.1. Краткая характеристика хозяйственной деятельности ООО «Для вас» ……………………………………...……………………………….... | 13 |
|  | 2.2. Анализ розничного товарооборота ООО «Для вас» ………………. | 19 |
|  | 2.3. Факторный анализ общего розничного товарооборота …………... | 25 |
| 3. | Выводы и предложения по развитию розничного товарооборота и увеличению его объема …………….………………………………….. | 33 |
|  | Заключение ……………………………………………………………….. | 37 |
|  | Литература ………………………………………………………………... | 38 |

Введение

Розничный товарооборот относится к числу важнейших показателей плана экономического и социального развития. Он оказывает влияние как на производство, так и на потребление. От степени выполнения плана товарооборота зависит выполнение кассового плана Государственного Банка РФ.

Розничный товарооборот по своему составу не является однородным. В его состав входит сумма продажи товара населению через розничную торговую сеть и предприятия общественного питания, а так же продажи товаров предприятиям, учреждениям и организациям. Большая часть розничного товарооборота непосредственно связана с личным потреблением и покупательными фондами населения.

В динамике розничного товарооборота находят отражение систематический рост производства, с одной стороны, непрерывный подъём, благосостояние культуры населения – с другой. Он оказывает также большое влияние на все количественные и качественные показатели работы торговых предприятий и организаций. От объёма и структуры товарооборота зависят также такие показатели, как доходы, прибыль, рентабельность, сумма и уровень издержек обращения, фонд оплаты труда, численность торговых работников, финансовое состояние предприятий и др. Большое значение в выполнении и перевыполнении планов товарооборота, изыскании резервов по его увеличению, улучшению обслуживания населения имеет систематический контроль и тщательный анализ этих планов.

Объектом, как известно, является то, на что направлены действия, в данном случае мои действия направлены на рассмотрение предприятия ООО «Для вас», в частности объектом являются результаты деятельности предприятия, а так же бухгалтерский учет.

Целью моей курсовой является анализ розничного товарооборота. Для раскрытия данной темы предлагаю рассмотреть деятельность общества с ограниченной ответственность «Для вас» за 2003-2005 года.

После введения, в теоретической части курсовой работы, я счел нужным рассмотреть задачи и модели розничного товарооборота.

Затем в аналитической части я дал краткую характеристику хозяйственной деятельности и там же сделал анализ розничного товарооборота общества с ограниченной ответственностью «Для вас», основным видом деятельности которого является розничная и оптовая торговля продовольственными и непродовольственными товара­ми.

А в практической части я сделал выводы и предложил насколько идей по развитию розничного товарооборота и увеличению его объема.

 Курсовая работа завершается заключением. В нем я завершил и подытожил проделанную работу.

1. Задачи анализа розничного товарооборота в условиях рыночной экономики. Источники экономической информации для анализа

1.1. Задачи розничного товарооборота.

К задачам анализа розничного товарооборота относятся:

- контроль за выполнением плана розничного товарооборота по общему объёму и по товарным группам;

- оценка выполнения плана по предприятиям и организациям, входящим в данную систему;

- изучение ритмичности выполнения плана розничного товарооборота как в целом по системе, так и по организациям и предприятиям;

- изучение динамики розничного товарооборота за ряд лет;

- выявление изменений, произошедших в объёме и структуре товарооборота, товарных запасов и поступлении товаров;

- определение степени охвата покупательных фондов населения, обслуживаемого данной торговой организации или предприятием;

- вскрытие и изучение причин, способствующих выполнению или, наоборот, тормозящих выполнение плана товарооборота;

- изучение качества обслуживания населения;

- выявление внутренних резервов и разработка мероприятий по устранению выявленных недостатков, дальнейшему увеличению товарооборота и улучшению обслуживания населения.

Для анализа розничного товарооборота используются: данные о социально-экономических показателях района деятельности организаций и предприятий (численность и структура населения, их денежные и покупательные фонды и др.); планы, составляемые самими организациями и предприятиями; данные бухгалтерской, статистической и оперативной отчётности; первичные документы, товарно-денежные отчёты и учётные регистры, отражающие движение товаров; инвентаризационные описи товаров; акты документальных ревизий, обследований и др.

Анализ производится путём расчёта различных показателей, которые можно сгруппировать по следующим признакам: стоимостные и натуральные, количественные и качественные, объёмные и удельные.

Особенно широко при экономическом анализе применяются стоимостные показатели. Важнейшим таким показателем является объём товарооборота предприятий и организаций.

В стоимостном выражении также определена реализация товаров в ассортименте, по формам и методам торговли, по группам покупателей и т.д. стоимостные показатели являются основными при оценки выполнения плана розничного товарооборота (в дальнейшем РТО).

Для характеристики РТО отдельных сторон деятельности торговых предприятий, углубления анализа применяются натуральные показатели. в связи с тем, что в последнее время появилось много бухгалтерских программ, которые позволяют вести учёт как в суммовых, так и в натуральных показателях стало легко применять эти показатели в анализе.

Количественные показатели используются при характеристике отдельных сторон деятельности торгового предприятия и организации. К ним относятся: объём РТО отдельных магазинов, торговых предприятий и организаций; остатки товаров на начало и конец периода; поступление товаров и т.п.

Очень важное значение в анализе имеет показатели, характеризующие качество работы торговых предприятий. К ним относятся: процент выполнения плана РТО; показатели его ритмичности и динамики; применение прогрессивных форм и методов обслуживания населения; охват денежных доходов и покупательных фондов населения розничным товарооборотом и т.д.

Объёмные и удельные показатели широко применяются при анализе РТО. К объёмным показателям относится РТО в целом по системе, а к удельным – уровень товарооборота отдельных предприятий и организаций в общем объёме товарооборота, товарооборот на одного продавца, на один кв. м. , товарооборот на душу населения и т.д.

В процессе анализа РТО применяют систему показателей, на основе которых даётся характеристика выполнения плана РТО, выявляются резервы увеличения товарооборота и улучшения качества торгового обслуживания.

Розничный товарооборот - один из основный показателей, по которому оценивается деятельность предприятий и организаций торговли. Главной целью торговых предприятий является получение максимальной прибыли и товарооборот выступает как важнейшее и необходимое условие, без которого не может быть достигнута эта цель. Поскольку торговое предприятие получает определенную сумму дохода с каждого рубля реализуемых товаров, то задача максимизации прибыли вызывает необходимость постоянного увеличения объема товарооборота как основного фактора роста доходов и прибыли, относительного снижения издержек обращения и расходов на оплату труда. Главный фактор успешного развития товарооборота - обеспеченность и рациональность использования товарных ресурсов.

Формирование рыночных отношений в стране, переход к многообразию форм собственности, приватизации требуют дальнейшего развития теории и практики бухгалтерского учета и анализа розничной продажи товаров как составной части единой системы управления эко­номикой предприятия.

С другой стороны, розничный товарооборот - это количественный показатель, который выражает экономические отношения, возникающие на заключительной стадии движения товаров из сферы обращения в сферу потребления путем их обмена на денежные доходы.

Под розничным товарооборотом вообще понимается продажа потребительских товаров населению за наличный расчет независимо от каналов их реализации.

Она может быть произведена:

- юридическими лицами, осуществляющими розничную торговлю и общественное питание, для которых торговая деятельность является основной (магазины, предприятия общественного питания, палатки);

- юридическими лицами, осуществляющими торговлю, но для которых торговая деятельность не является основной (фирменные магазины, магазины для промышленных предприятий и др.);

- физическими лицами, осуществляющими продажу товаров на вещевых, смешанных и продовольственных рынках.

Таким образом, сущность розничного товарооборота выражают экономические отношения, связанные с обменом наличных денежных средств населения на приобретенные товары.

Однако в состав розничного товарооборота может быть также включена:

- продажа по безналичному расчету продовольственных товаров юридическими лицами социального назначения (больницам, санаториям, детским садам и др.);

- продажа товара юридическим лицам, но исключительно за наличный расчет с использованием кассовых аппаратов.

Розничный товарооборот учитывается в ценах фактической реализации строго за отчетный период на основе первичных документов - товарно-денежного отчета и прилагаемых к нему документов. Розничный товарооборот показывается с учетом стоимости стеклянной посуды, проданной населению с товаром, за вычетом стоимости возвращенной населением порожней стеклянной посуды, а также стоимости стеклопосуды, принятой от населения в обмен на товар.

Основными задачами розничного товарооборота являются:

- проверка степени выполнения планов (прогнозов) товарооборота, удовлетворение спроса покупателей на отдельные товары, освоения долгосрочных нормативов по показателям торговой деятельности;

- определение тенденций экономического и социального развития предприятий розничной торговли; установление обоснованности, напряженности, оптимальности планов;

- изучение, количественное измерение и обобщение влияния факторов на выполнение плана и динамику розничного товарооборота; комплексная оценка торговой деятельности предприятия;

- оценка выполнение плана по внедрению прогрессивных методов торговли и их эффективности;

- выявление путей, возможностей и резервов роста товарооборота, повышение качества обслуживания покупателей, эффективности использования материально-технической базы торговли;

- разработка мер по устранению недостатков в торговле; разработка оптимальных стратегических и тактических решений по развитию товарооборота, и торговой деятельности предприятия.

Розничный товарооборот может выступать как один из показателей, определяющих мощность торгового предприятия, так как по его величине можно судить об объеме деятельности предприятия.

Розничный товарооборот может быть использован для характеристики эффективности использования ресурсов предприятия и общей суммы затрат на реализацию товаров. Поскольку товарооборот является показателем, отражающим важнейший конечный результат хозяйственной деятельности торгового предприятия, то его сопоставление с величиной затраченных ресурсов (трудовых, товарных, материальных, финансовых) даст представление об эффективности их использования, так как в обобщенном виде показатель эффективности есть соотношение результата и затрат.

Розничный товарооборот может быть использован для расчета трудоёмкости, фондоёмкости, затратоёмкости, капиталоёмкости ресурсов. С помощью этих показателей можно в первом приближении определить потребность предприятия в дополнительных ресурсах для обеспечения прироста товарооборота.

Развитие розничного товарооборота должно быть тесно увязано с такими экономическими показателями, как спрос, поступление товаров, товарные запасы, прибыль, численность работников, расходы на оплату труда. При этом оптимальным считается такое соотношение в развитии этих показателей, которое представлено в моделях стратегического регулирования товарооборота.

1.2. Модели стратегического регулирования розничного товарооборота.

Первая модель стратегического регулирования розничного товарооборота обеспечивает сбалансированность спроса и предложения товаров. Это становиться возможным при следующем условии:

IП > IТ > IТЗ > IС ,

где:
IП - индекс роста поступления товаров;
IТ - индекс роста объема товарооборота;
IТЗ - индекс роста суммы товарных запасов;
IС - индекс роста объема спроса населения.

Вторая модель стратегического регулирования розничного товарооборота обеспечивает повышение эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия. Это достигается при условии:

IПР > IТ > IФОТ > IЧ ,

где:
IПР - индекс роста массы прибыли;
IТ - индекс роста объема товарооборота;
IФОТ - индекс роста фонда оплаты труда;
IЧ - индекс роста численности работников.
или:

IР > IПТ > IЗ ,

где:
IР - индекс роста уровня рентабельности (% к обороту);
IПТ - индекс роста производительности труда одного работника;
IЗ - индекс роста средней заработной платы одного работник.

В процессе анализа розничного товарооборота используются данные планов, бизнес-планов предприятия, бухгалтерской и статистической отчетности, текущего бухгалтерского и оперативного учета, нормы, нормативов, тактических и стратегических прогнозов экономического и социального развития, внеучетные источники информации, материалы личных наблюдений и хронометража. При машинной обработке экономической информации используют данные машинограмм или информация непосредственно считывается с дисплеев и других технических средств.

Фактический объем розничной реализации товаров в продажных ценах справочно показывается в форме № 2 "Отчет о прибылях и убытках". Основными формами статистической отчетности, используемыми при анализе розничного товарооборота, являются форма № 1-торг "Отчет о товарообороте и запасах товаров" (срочная, месячная), форма № 3-торг (краткая) "Отчет о продаже и запасов товаров" (срочная, месячная), форма № 3-торг "Отчет по розничной торговле" (квартальная). В "Отчете о товарообороте и запасах товаров" содержится информация о розничной реализации товаров за месяц и нарастающим итогом с начала года. Причем отчетная информация приводится за прошлый и текущий (отчетный) периоды, что позволяет проанализировать динамику розничного товарооборота. В "Отчете о товарообороте и запасах товаров" раздельно показывается розничный товарооборот торговой сети и предприятия общественного питания. В нем также выделяются розничная реализация продукции собственного производства, продажа продовольственных товаров, в том числе алкогольных напитков.

В "Отчете о продаже и запасах товаров" содержится информация о реализации продовольственных товаров в ассортиментном разрезе (в натуральных измерителях) и непродовольственных товаров - в стоимостных показателях. Кроме того, в нем показываются фактические запасы товаров в розничной сети, на складах и предприятиях общественного питания на конец отчетного месяца (в разрезе основных товарных групп и товаров).

"Отчет по розничной торговле" составляется нарастающим итогом с начала года. В первом разделе отчета приводится информация о продаже товаров населению и товарных запасах в розничной сети и на складах на конец отчетного периода (в разрезе 35 продовольственных и 61 непродовольственной групп товаров). Во втором разделе "Отчета по розничной торговле" содержатся сведения в натуральных и стоимостных измерителях о продаже населению и запасах товаров длительного пользования; в третьем разделе - о продаже населению и запасах строительных материалов в розничной торговой сети и на складах на конец отчетного периода. В четвертом разделе отчета показывается наличие торговой сети (включая сезонную сеть) на конец отчетного года.

В "Отчете о продаже и запасах товаров" и в "Отчете по розничной торговле" розничная реализация товаров показывается вместе с их прочим недокументированным расходом, что следует учитывать.

В плодоовощной торговле составляют месячные, квартальные и годовой "Отчеты о движении картофеля, овощей и плодоовощной продукции", где содержится подробная информация об остатках, поступлении и расходе плодоовощной продукции. Предприятия книжной торговли составляют квартальные и годовой "Отчеты о поступлении, продаже и остатках товаров", в которых приводится информация о поступлении, розничной и оптовой продаже и остатках книжных товаров.

Информацию о розничном товарообороте за месяц можно взять из регистров бухгалтерского учета по счету "Реализация продукции (работ и услуг)", данных статистического и оперативного учета развития товарооборота и движения товаров.

Особо следует выделить нормативно-правовые источники информации, используемые при анализе хозяйственной деятельности. К ним относятся нормативно-справочные и инструктивные материалы государственных органов управления, вышестоящий организации, утвержденные нормы, нормативы, тариф, ставки, цены и т.д.

2. Анализ розничного товарооборота ООО «Для вас»

2.1. Краткая характеристика хозяйственной деятельности ООО «Для вас».

«Для вас» - общество с ограниченной ответственностью, учреждённое несколькими фирмами: «Криэитор», «Интеркурортстаил» и фирмой «Морс», предприятие является юридическим лицом. Зарегистрировано администрацией района 7 февраля 1994 г. за № 666к.

Предприятие имеет круглую печать с указанием своего полного наименования, а так же штампы, бланки и расчётный счёт, открытый в Коммерческом Банке «Кор».

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 в соответствии с Уставом и законодательством РФ.

Предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается своей продукцией, полученной прибылью, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Основным видом деятельности предприятия является оптовая и розничная торговля.

Предприятие заключает сделки (договоры, контракты) со многими предприятиями и области на поставку товаров народного потребления. Предприятие может закупать товары у разных российских юридических и физических лиц.

Источниками формирования финансовых результатов предприятия являются прибыль, амортизационные отчисления, средства, полученные от продажи ценных бумаг.

Предприятием управляет – Уксусов Сергей Викторович избранный общим собранием учредителей.

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.

Управление деятельностью предприятия осуществляется его собственником, который является директором предприятия. Директор самостоятельно определяет структуру управления предприятия и формирует штаты.

Предприятие обеспечивает гарантированный законом минимальный размер оплаты труда, условия труда и меры социальной защиты работников. Размеры оплаты труда работников предприятия установлены согласно штатному расписанию.

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

Хозяйственно-финансовая деятельность предприятия «Для вас» характеризуется следующими данными:

РТО предприятия достиг в 2005г. 3105,2тыс. руб. и увеличился по сравнению с 2004г. на 18,5%. В РТО преобладающую долю занимают продовольственные товары. Так, в 2005 г. их удельный вес в товарообороте предприятия составил более 90%, на долю непродовольственных товаров приходится только 6% от общей суммы товарооборота. Среди продовольственных товаров больше всего реализуется мясопродуктов, колбасных изделий, молочной продукции и др.

Предприятие «Для вас» имеет хозяйственные связи со многими поставщиками мясокомбинатами, хлебозаводами, молочными заводами, кондитерской фабрикой, и др. Всего от этих и других предприятий поступило в предприятие товаров на 3170 тыс. руб. в 2005 году. Объем товарных ресурсов увеличился по сравнению с 2004 годом на 19,3% или на 513,0 тыс. руб.

За 2005 год было закуплено сельскохозяйственных продуктов на 510 тыс. руб., что составило 15% к общему товарообороту предприятия, в том числе закуплено мяса - 25 тонн, меда - 14 тонн, овощей - 7 тонн, зерна-146 тонн.

Торговлю продовольственными и непродовольственными товара­ми ведут восемь отделов предприятия: мясной, колбасные изделия, ликероводочный, соки-воды, рыбный, бакалейный, хлебный и отдел, тор­гующий сопутствующими непродовольственными товарами. По объему реализованных товаров самыми большими отделами являются: ликероводочный (600 тыс. руб.), мясной и бакалейный (по 370 тыс. руб.)

Средний срок реализации товаров в 2005 году составил 32 дня. По сравнению с 2004 годом оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, замедлилась на один день (2004 год - 31 день). Это повлияло на ухудшение финансового состояния предприятия, так как замедление оборачиваемости товаров влечет за собой нерациональные расходы и снижение прибыли.

На замедление оборачиваемости товаров повлиял рост остатков товаров в предприятии на начало и конец 2005 года. Если на начало года сумма остатков возросла на 33,8 тыс. руб., то на конец года - на 63,1 тыс. руб. Увеличение остатков товаров в предприятии снижает обеспеченность розничного товарооборота товарными ресурсами.

Большое влияние на развитие розничного товарооборота предприятия оказывают состояние, развитие и использование материально-технической базы предприятия. В 2005 году была проведена реконструкция магазина. В результате сокращения подсобных и складских помещений, перепланировке торгового зала удалось получить дополнительно 20 кв. м. торговой площади. В 2005 году торговая площадь магазина составила 420 кв. м., в том числе площадь торгового зала - 250 кв. м. Торговый зал и складские помещения предприятия оснащены современными видами оборудования, кассовыми аппаратами, электронными ве­сами и др.

Эффективность использования материально-технической базы предприятия характеризуется объемом товарооборота на 1 кв.м. торго­вой площади. Этот показатель составил за 2005 год 7,8 тыс. руб., а в 2004 году он был равен 6,6 тыс. руб.

Использование материально-технической базы торговли непосред­ственно связано с режимом работы предприятия и, в частности, со сменностью их работы, временем начала и окончания рабочего дня, временем обеденного перерыва, выходными и санитарными днями. Предприятие работает с 8 до 20 часов. Средняя продолжительность рабочего дня составляет почти 12 часов. В 2005 году в результате простоя предприятия из-за ремонта и других причин продолжительность рабочего дня в предприятии снизилась на 0,1 часа, в результате чего потеряно товарооборота на сумму 23 тыс. руб.

В предприятии работает 28 человек, из них 21 являются продавцами. Удельный вес продавцов в общей численности работников предприятия составляет 75%, По сравнению с прошлым годом соотношение между численностью продавцов и административных работников изменилось в пользу продавцов (в 2004 году - 74%). Растет эффективность труда продавцов. Если в 2004 году на одного продавца приходилось 131,0 тыс. руб. товарооборота, то в 2005 году - 142,0 тыс. руб. За счет роста Эффективности труда получено 73,3% прироста общей суммы товарооборота, а за счет увеличения численности продавцов (экстенсивный фактор) – 26,7%

Предприятие уделяет внимание осуществлению режима экономии. Уровень издержек обращения составил в 2005г. 16,75% к товарообороту. По сравнению с прошлым годом он снизился на 0,22% к обороту (2004г.- 16,97%), что позволило за счёт этого получить больше прибыли на 7,0 тыс. руб.

Доходы предприятия от реализованных торговых надбавок и прочих внереализационных доходов составили 19,88% к обороту. При сложившимся уровне издержек обращения (16,75% к обороту) это обеспечило предприятию рентабельность 2,85% к обороту. За 2005г. предприятие получило прибыли 88,5 тыс. руб. На её увеличение оказали влияние рост объёма товарооборота, рост доходности предприятия и снижение уровня издержек обращения по предприятию.

По данным бухгалтерского баланса предприятия на 1 января 2006г.активы предприятия «Для вас» составили на конец года 442,9 тыс. руб. За год они возросли на 140,9 тыс. руб.

Увеличение валюты баланса свидетельствует о расширении хозяйственного оборота, объёмов торговой деятельности. Это увеличение произошло, в основном, за счёт прироста оборотных активов на 108,6 тыс. руб. Недвижимое имущество возросло за год на 32,3 тыс. руб.

По состоянию на 1 января 2000г. у предприятия отсутствуют убытки (раздел III актива баланса).

Увеличение имущества предприятия обеспечено за счет роста соб­ственного капитала. Сумма заемного капитала за год снизилась с 41,8 тыс. руб. на начало года до 18,8 тыс. руб. на конец года. Это снижение явилось следствием сокращения дорогостоящих краткосрочных креди­тов банка и кредиторской задолженности на 46,2 тыс. руб.

На начало года предприятие «Для вас» испытывало не­достаток собственных оборотных средств, но в результате предприня­тых мер по привлечению средств достигнут излишек средств в обороте и 39,4 тыс. руб. Это создало условия для досрочного погашения банковских кредитов.

Способность предприятия своевременно погашать свои обязательства характеризуется его ликвидностью. По данным предприятия можно сказать, что баланс на конец года является ликвидным, так как каждая группа актива покрывает сопоставимую с ней группу пассивных обязательств предприятия. Предприятие является платежеспособным и кредитоспособным.

2.2. Анализ розничного товарооборота ООО «Для вас».

По периодам:

Основным видом деятельности индивидуально-частного предпри­ятия «Для вас» является розничная торговля. Развитие розничной реализации товаров предприятия за последние три года ха­рактеризуется следующими данными:

###### Таблица 1

Динамика розничного товарооборота ООО «Для вас» за 2003-2005 г.г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Годы | Фактический розничный товарооборот (тыс. руб.) | Цепные темпы роста товарооборота, % | Базисные темпы роста товарооборота, % |
| В действующих ценах | В сопоставимых ценах | В действующих ценах | В сопоставимых ценах | В действующих ценах | В сопоставимых ценах |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 2003 | 2141,5 | 2141,5 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| 2004 | 2620,7 | 2176,6 | 122,4 | 101,7 | 122,4 | 101,7 |
| 2005 | 3105.2 | 2227,5 | 118,5 | 102,3 | 145,0 | 104,0 |

Данные таблицы показывают, что за последние три года темпы роста розничного товарооборота снижаются: в 2004 году рост товарооборота составил 122,4%, а в 2005 году - 118,5%.Эго объясняется тем, что цены на товары, реализуемые в предприятии, выросли в 2005 году по сравнению с 2004 годом.

2004 году по сравнению с 2003 годом (средний индекс цен в 2004 году - 1,204 или 120,4%, в 2005 году - 1,158 или 115,8%). Количество реализованных товаров увеличилось в 2004 году на 1,7%, в 2005 году на 2,3%. Темпы роста физического объема товарооборота (количества товаров) невысокие, но тенденция намечается положительная.

За три года розничный товарооборот предприятия возрос на 45,0% (в действующих ценах) или на 963,7 тыс. руб. (3105,2 -141,5). Этот прирост произошел за счет увеличения количества реализованных товаров (физического объема розничного товарооборота) на 4,0%, что составило 86,0 тыс. руб. (2227,5 - 2141,5), и в связи с увеличением розничных цен на товары - на 877,7 тыс. руб. (3105,2 - 2227,5).

По данным этих расчетов можно сказать, что свыше 90% прироста товарооборота получено за счет роста цен. Потери покупателями денежных средств от повышения розничных цен (в связи с покупкой товаров по более высоким ценам в предприятии) составили 877,7 тыс. руб.

За 2003-2005 г.г. среднегодовой темп роста товарооборота предприятия в действующих ценах составил 120,4%, в сопоставимых ценах 102,0%.

По кварталам розничный товарооборот предприятия распределялся неравномерно. Наибольший удельный вес в годовом товарообороте.

По кварталам розничный товарооборот предприятия распределялся неравномерно. Наибольший удельный вес в годовом товарообо­роте занимает оборот четвертого квартала - свыше 27,0%, а наименьший удельный вес в годовом обороте приходится на первый квартал - свыше 23,0%. И распределение оборота по кварталам года продолжает изменяться.

Ритмичность развития розничного товарооборота предприятия по кварталам рассмотрим на основе данных таблицы 2

Таблица 2.

## Розничный товарооборот ООО «Для вас» по кварталам года

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | Откло | 2005год в  |
|  | 2004 год | 2005 год | нение | % к |
| Кварталы | сумма, | удельный | сумма, | удельный | в | 2004 году |
|  | тыс. руб. | вес, % | тыс. руб. | вес, % | сумме |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | 610,8 | 23,3 | 714,0 | 23,0 | +103,2 | 116,9 |
| 2 | 655.2 | 25,0 | 770,5 | 24,8 | +115,3 | 11 7,6 |
| 3 | 647,3 | 24,7 | 770.1 | 24,8 | +122,8 | 119,0 |
| 4 | 707,4 | 27,0 | 850,6 | 27,4 | +143,2 | 120,2 |
| Всего за год | 2620,7 | 100,0 | 3105,2 | 100,0 | +484,5 | 118,5 |

Данные таблицы свидетельствуют о неритмичном развитии товарооборота предприятия по кварталам: наиболее напряженным был четвертый квартал, а наименее напряженным - первый. Самый низкий темп роста товарооборота достигнут в первом квартале (116,9%), а самый высокий - в третьем и четвертом кварталах (119,0% и 120,0%). Неритмичное развитие розничного товарооборота по кварталам при­вело к изменению удельного веса оборота каждого квартала в годовом объеме товарооборота. Так, снизился удельный вес оборотов первого квартала на 0,3% и второго квартала - на 0,2% по сравнению с 2004 годом, потому что в этих кварталах темпы роста оборота ниже, чем в целом за год (118,5%).

Доля оборота третьего квартала возросла с 24,7% в 2004 году до 24,8% в 2005 году (темп роста оборота в этом квартале 119,0%), а доля оборота четвертого квартала составила в 2005 году 27,4% и возрос­ла по сравнению с 2004 годом на 0,4% (темп роста товарооборота -119,6%). Таким образом, товарооборот предприятия по кварталам года распределялся неравномерно и развивался неритмично.

Еще более неритмичное развитие получил товарооборот по месяцам года. (см. Таблицу 3.)

Таблица 3.

Ритмичность развития розничного товарооборота «Для вас» по месяцам года

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Кварталы | 2004 год | 2005 год | Откло­нение в сумме(+, - ) | 2005 г. в % к 2004 г. |
| сумма, тыс. руб. | удельный вес, % | сумма, тыс. руб. | удельный вес, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Январь | 202,1 | 33,1 | 228.2 | 32.0  | +26,1 | 112,9 |
| Февраль | 198,3 | 32,5 | 225,0 | 31,5 | +26,7 | 113,5 |
| Март | 210,4 | 34,4 | 260,8 | 36,5 | +50,4 | 124,0 |
| **Итого за 1 кв,** | **610,8** | **100,0** | **714,0** | **100,0** | **+103,2**  | **116,9** |
| Апрель | 220,9 | 33,7 | 243,3 | 31,5 | +22,4 | 110,1 |
| Май | 215,4 | 32,9 | 256,4 | 33,3 | +41,0 | 119,0 1 |
| Июнь | 218,9 | 33,4 | 270,8 | 35,2 | +51,9 | 123,7 |
| **Итого за 2 кв.** | **655,2** | **100,0** | **770,5** | **100,0** | **+115.3** | **117,6** |
| Июль | 216,0 | 33,4 | 256,2 | | 33,3 | +40,2 | 118.6 |
| Август | 214,8 | 33,2 | 255,2 | 33,1 | +40,4 | 118,8 |
| Сентябрь | 216,5 | 33,4 | 258,7 | 33,6 | +42,2 | 119.5 |
| **Итого за 3 кв.** | **647.3** | **100,0** | **770,1** | **100,0** | **+122,8** | **119,0** |
| Октябрь | 232,5 | 32,9 | 279,7  | 32,9 | +47,2 | 120,3  |
| Ноябрь | 229,0 | 32,4  | 270,8 | 31.8 | +41,8 | 118,3  |
| Декабрь | 229,0 | 32,4 | 270,8 | 31,8 | +41,8 | 118,3  |
| **Итого за 4 кв.** | **707,4** | **100,0** | **850,6** | **100,0** | **+143,2** | **120,2**  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **Всего за год** | **2620,7** | **----------------** | **3105,2** | **-----------------** | **+484,5** | **118,5 1** |
|  |  |  |  |  |  |  |

Из данных таблицы видно, что размах колебаний роста рознич­ного товарооборота еще больше, чем по кварталам. Темп роста това­рооборота колеблется от 110,1 % (апрель) до 124,0% (март).

Самыми напряженными периодами реализации товаров в каждом квартале являются последние месяцы квартала. Например, рост обо­рота в целом за первый квартал составил 11*6,9%,* а в марте - 124,0%, за второй квартал - соответственно 117,3% и 123,7%, за третий квар­тал - 119,05 и 119,5% и за четвертый квартал - 120,2% и 122,0%.

Эта напряженность в работе последних месяцев квартала ведет к неравномерному удовлетворению спроса покупателей на товары. При­чинами этого были недостатки в снабжении товарами, в организации торговли, в рекламе и др.

По отделам.

Для оценки динамики развития розничного товарооборота по от­делам предприятия используем следующую таблицу:

Таблица 4.

Розничный товарооборот по отделам ООО «Для вас» за 2004-2005 г. г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Отделы предприятия | Фактический розничный то­варооборот, тыс. руб. | Отклонение в сумме (+,-) | 2003г. в % к 2002 г. |
| 2004 | 2005 | В действующих ценах | В сопоставимых ценах | В дей­ствую­щих ценах | В сопоставимых ценах |
| В дей­ствую­щих ценах | В сопо­стави­мых ценах |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Мясной | 372,1 | 447.0 | 376,6 | +74,9 | +4,5 | 120,1 | 101,2 |
| Колбасные изделия | 652,6 | 767.0 | 653,8 | +114,4 | +1,2 | 117,5 | 100,2 |
| Ликероводочные изделия | 597,4 | 705,0 | 604,7 | +107,6 | +7,3 | 118,0 | 101,2 |
| Соки-воды | 264,7 | 321,8 | 304,8 | +57,1 | +40,1 | 121,6 | 115,1 |
| Рыбный | 76,1 | 90,1 | 77,3 | + 14,2 | +1,2 | 118,7 | 101,6 |
| Бакалейный | 369,5 | 441.7 | 378,5 | +72,2 | +9,0 | 119,5 | 102,2 |
| Хлебный | 117,9 | 136,6 | 117,5 | +18,7 | - 0,4 | 115.9 | 99,7 |
| Непродоволь­ственные товары | 170,4 | 195.8 | 168,3 | +25,4 | - 2,1 | 114,9 | 98,8 |
| Итого по предприятию | **2620,7** | **3105,2** | **2681,5** | **+485,5** | **+60,8** | **118,5** | **102,3** |

Таблица 5.

Розничный товарооборот ООО «Для вас» по товарным группам за 2004-2005 г.г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы | 2004 | 2005 | 2005г. в % к 2004г. |
| сумма млн. руб. | удель ныйвес, % |  в действующих ценах | в сопостави­мых ц енах | в сопостави мыхцепях | в деиствующих ценах |
| сумма тыс. руб | удель ный вес ,% | сумма тыс.руб. | удель ный вес, % | ценах |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Мясо и птица  | 372,1 | 14,2  | 447,0  | 14,4 | 376,2  | 14,0 | 120.1  | 101,2  |
| Колбасные изде­лия | 340,8 | 13,0 | 403,4 | 13,0 | 342,7 | 12,8  | 118,4 | 100,6 |
| Рыба, сельдь | 76.1 | 2,9 | 90,3 | 2,9 | 77,3 | 2,8 | 118,7 | 101.6 |
| Масло животное | 97.0  | 3,7 | 114,9 | 3,7 | 98,8 | 3,7 | 118.5 | 101,9 |
| Молоке, сыр и молочные продукты | 214,8 | 8,2 | 248.7 | 8,0 | 212,2 | 7,9 | 115,8 | 98.8 |
| Яйца | 68,2 | 2,6  | 80,9 | 2,6 | 69,8 | 2,6 | 118,6 | 102.3 |
| Сахар | 81.3 | 3,1 | 99,3 | 3,2 | 84,0 | 3,2 | 122,1 | 103,3 |
| Кондитерские изделия | 157,3 | 6,0 | 186,8 | 6,0 | 160,5 | 5,9 | 118.8 | 102.0 |
|  Хлеб и хлебобулочные изделия | 117,9 | 4,5 | 136,6 | 4,4 | 117,5 | 4.4 | 115,9 | 99,5  |
| Мука, крупа и макаронные изделия | 62,7 | 2,4 | 74,7 | 2,4 |  64,2 | 2.4 | 119,1 | 102,4 |
| Водка и ликероводочные изделия | 314,4 | 12,0 | 375,7 | 12,1 | 323,5 | 12,1 | 119.5 | 102„9 |
| Вина, шампанское, коньяк | 283,0 | 10,8 | 329,3 | 10.4 | 281,2 | 10,5 | 116.4 | 99,4 |
| Прочие продовольсгвенные товары | 264,7 | 10,1 | 321,8 | 10,4 | 304,8 | 11,4 | 121,6 | 115,1 |
| Непродовольст­венные товары | 170,4 | 6,5 | 195,8 | 6,3 | 168,3 | 6,3 | 114,9 | 98,8— |
| **Всего товаров** | **2620,7** | **100,0** | **3105,2** | **100,0** | **2681,5** | **100,0** | **118,5****. „** | **102,3** |

Розничный товарооборот в действующих ценах возрос по всем товарным труппам. Особенно значительный рост достигнут по реали­зации мяса и птицы, рыбы и рыбопродуктов, яиц, сахара, кондитерских изделий, ликероводочных изделий и прочих продовольственных то­варов.

Однако в сопоставимых ценах темпы роста товарооборота по то­варным группам значительно ниже, и это говорит о том, что большой заслуги предприятия в росте суммы товарооборота нет, так как она растет за счет увеличения цен. Об удовлетворении спроса покупателей на отдельные товары и товарные группы магазин заботится мало. Сни­зился физический объем товарооборота (количество реализованных товаров) но таким товарным группам, как молоко и молочная продук­ция - на 1,2%, хлебобулочные изделия - на 0,5%, непродовольственные товары - на 1,2%, вина, шампанское, коньяк - на 0,6%.

Неравномерность развития розничного товарооборота в ассорти­ментном разрезе привела к изменению его структуры. В частности, по сравнению с 2004 годом в общем объеме товарооборота (в сопоставимых ценах) возросла доля продажи сахара, водки и ликероводочных изделий, прочих продовольственных товаров при: относительном сни­жении реализации мяса и птицы, колбасных изделий, молока и молоч­ной продукции, кондитерских изделий, хлебобулочных изделий, вина, шампанского и коньяка, непродовольственных товаров. Это говорит об ухудшении структуры розничного товарооборота предприятие.

2.3. Факторный анализ общего розничного товарооборота.

На развитие розничного товарооборота предприятия оказали следующие факторы:

- обеспеченность трудовыми ресурсами и эффективность труда торговых работников;

- состояние и эффективность использования материальны технической базы предприятия.

Главный фактор успешного развития товарооборота - обеспеченность и рациональность использования товарных ресурсов.

По магазину данные о движении товарных ресурсов приведены в следующей таблице:

Таблица 6.

Товарный баланс по ООО «Для вас» за 2004 -2005 г.г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | Отклон | Влия­ |
|  |  |  | ение | ние на |
|  |  |  | в | изме­ |
| Показатели | 2004 | 2005 | сумме | нение |
|  |  |  |  | това­ |
|  |  |  | (+-) | рообо­ |
|  |  |  |  | рота(+-) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Запасы товаров на начало года | 209,2 | 243,0 | +33,8 | +33,8 |
| Поступление товаров | 2656,3 | 3169,3 | +513,0 | +513,0 |
| Прочее выбытие товаров | 1.8 | 1,0 | -0,8 | +0,8 |
| Запасы товаров на конец года | 243,0 | 306,1 | +63,1 | -63,1 |
| Розничная реализация товаров | 2620,7 | 3105,2 | +484,5 | +484,5 |

Розничный товарооборот предприятия возрос в 2005 году по сравнению с 2004 годом на 484,5 тыс. руб. за счет завышенных товар­ах запасов на начало года (+33,8 тыс. руб.), роста поступления товаров в магазин (+513,0 тыс. руб.) и уменьшения прочего выбытия това­ров (+0,8 тыс. руб.). Но возможности роста товарооборота в динамике уменьшились в результате увеличения товарных запасов на конец года (–63,1 тыс. руб.).

Недостатком использования поступающих в предприятие товар­ных ресурсов является их неполное вовлечение в товарооборот, что явилось следствием завоза в магазин товаров, имеющих высокую цену, что снижало спрос покупателей на них, нарушением ритмичности от­грузки товаров поставщиками, связанными с магазином договорными обязательствами. Часть товаров, поступивших в магазин в излишнем количестве и в конце года, осело на остатках товаров в магазине, что может привести к замедлению оборачиваемости оборотных средств, вложенных в товарные запасы, и возникновению потерь.

В предприятии в 2005 году прочее выбытие товаров снизилось по сравнению с 2004 годом на 0,8 тыс. руб. Прочее выбытие товаров включило товарные потери, бой, лом, недостачу товаров. Следует на­звать работу магазина по снижению прочего выбытия товаров в 2005 году положительной.

Показатели товарного баланса по товарным группам приведены в следующей таблице 7.

Данные таблицы показывают, что по всем товарным группам розничная реализация возросла за счет роста поступления товаров. При­чем темпы роста поступления товаров выше темпов реализации, что привело к увеличению их остатков. В целом за счет этого фактора не использованы резервы роста товарооборота на 63,1 тыс. руб.

Одним из факторов успешного развития розничного товарооборота является обеспеченность трудовыми ресурсами и эффективность труда торговых работников.

Оценку показателей по труду ООО «Для вас» Произведем на основе следующей таблицы:

Таблица 7.

Показатели по труду по ООО «Для вас» за 2004 -2005 г.г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | Откло | 2005 г. |
| Показатели | 2004 | 2005 | нение | В%к |
|  |  |  | (+,-) | 2004 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Розничный товарооборот, тыс.руб.: |  |  |  |  |
| * в действующих ценах
 | 2620,7 | 3105,2 | +484,5 | 118,5 |
| * в сопоставимых ценах
 | 2620,7 | 2681,5 | +60,8 | 102,3 |
| Среднесписочная численность |  |  |  |  |
| торговых работников - всего ,чел. | 27 | 28 | +1 | 103,7 |
| в т.ч. продавцов | 20 | 21 | +1 | 105,0 |
| Удельный вес продавцов в общей численности работников, % | 73,2 | 75,0 | +1,8 | ------- |
| Среднегодовая выработка |  |  |  |  |
| на одного торгового работни |  |  |  |  |
| ка, тыс.руб.: |  |  |  |  |
| * в действующих ценах
 | 97,06 | 110,90 | +13,84 | 114,2 |
| * в сопоставимых ценах
 | 97,06 | 95,77 | -1,29 | 98,7 |
| Среднегодовая выработка на |  |  |  |  |
| одного продавца, тыс. руб. |  |  |  |  |
| * в действующих ценах
 | 131,04 | 147,87 | +16,83 | 112,9 |
| * в сопоставимых ценах
 | 131,04 | 127,69 | -3,35 | 97,5 |
| Прирост товарооборота в |  |  |  |  |
| действующих ценах за счет |  |  |  |  |
| роста производительности | 71,8 | 73,3 | +1,5 | ------- |
| труда, % |  |  |  |  |

Как видно из таблицы, среднегодовая выработка одного торгово­го работника в действующих ценах составила 110,9 тыс. руб. и по сравнению с 2004 годом возросла на 13,8 тыс. руб. или на 14,2%. За счет роста производительности труда получена сумма прироста това­рооборота в размере 354,9 тыс. руб. (+16,9 тыс. руб. х 21 чел.). В об­щей сумме прироста товарооборота в действующих ценах за 2005 год это составило 73,3%.

На изменение суммы розничного товарооборота в 2005 году ока­зало влияние и увеличение численности продавцов на одного человека или на 5,0% по сравнению с 2004 годом. За счет роста численности продавцов получена дополнительная сумма розничного товарооборота в размере 131,0 тыс. руб. (+1 чел. Х 131,0 тыс. руб.) или 26,7% общей суммы прироста товарооборота.

Влияние трудовых факторов на динамику розничного товарооборота в действующих ценах рассмотрим на основе таблицы 8

Таблица 8.

Расчет влияния трудовых ресурсов на динамику розничного товарооборота

|  |  |
| --- | --- |
|  | Влияние на динамику товарооборота |
| Наименование |  |  |
| факторов | расчет | сумма, |
|  |  | тыс. руб. |
| Изменение численности |  |  |
| продавцов | (21-20) х 131,0 | +131.0 |
| Изменение среднегодо |  |  |
| вой выработки продавцов | (147,9-131,0) х21 | +354,9 |
| **Всего** |  | **+484,5** |

Большое влияние на динамику розничного товарооборота оказывает эффективность использования материально-технической базы предприятия.

По ООО «Для вас» имеются следующие данные об использовании материально-технической базы:

Таблица 9.

Показатели эффективности использования материально-технической базы ООО «Для вас» за 2004-2005 г.г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2004 | 2005 | Отклонение (+,-) | 2005 г. в %к 2004 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Торговая площадь, м 2 | 400 | 420 | +20 | 105,0 |
| Количество рабочих дней за год | 324 | 319 | -5 | 98,5 |
| Средняя продолжи-тельность рабочего | 11,6 | 11,5 | -0,1 | 99,1 |
| дня, час |  |  |  |  |
| Выработка на 1 м тор­ |  |  |  |  |
| говой площади за час работы, руб. | 174,3 | 201,5 | +27,2 | 115,6 |
| Розничный товарообо |  |  |  |  |
| рот в действующих ценах, тыс. руб. | 2620,7 | 3105,2 | +484,5 | 118,5 |

Из данных таблицы видно, что в 2005 году возросла торговая площадь магазина за счет проведенной реконструкции, переоборудо­вания и лучшей планировки торгового зала, оптимального размещения в нем товаров. Прирост составил 20 кв. метров или 5,0%.

Количество рабочих дней в году сократилось с 324 дней в 2004 году до 319 дней в 2005 году. Это произошло в результате нарушения сроков проведения реконструкции, которая затянулась из-за недостат­ка строительных материалов, несвоевременного поступления оборудо­вания. Сократилась и средняя продолжительность рабочего дня на 0,1 часа.

Выработка на один квадратный метр торговой площади за час работы составила в 2005 году 201,5 рублей против 174,3 рублей в 2004 году. Это свидетельствует о повышении эффективности использования торговой площади.

Все эти факторы оказали влияние на динамику развития рознич­ного товарооборота (см. таблицу 10).

Таблица 10.

Расчет влияния показателей эффективности использования материально-технической базы предприятия на динамику розничного товарооборота

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2004 | Цепная подстановка | 2005 |
| торго­вая площадь | числорабо­чихдней | средняяпродолжительностьрабоче­го дня |
|
|
|
|
|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Фактическая торговая |  |  |  |  |  |
| площадь, кв.м. | 400 | 420 | 420 | 420 | 420 |
| Фактическое число рабо­ |  |  |  |  |  |
| чих дней | 324 | 324 | 319 | 319 | 319 |
| Фактическая средняя про­ |  |  |  |  |  |
| должительность рабочего |  |  |  |  |  |
| дня, час | 11,6 | 11,6 | 11,6 | 11,5 | 11,5 |
| Фактическая выработка на |  |  |  |  |  |
| 1 кв.м. торговой площади |  |  |  |  |  |
| за час работы, руб. | 174,3 | 174,3 | 174,3 | 174,3 | 201,5 |
| Розничный товарооборот |  |  |  |  |  |
| в действующих ценах за |  |  |  |  |  |
| год, тыс. руб. | 2620,7 | 2751,4 | 2708,9 | 2685,6 | 3105,2 |

Из данных таблицы следует, что на динамику товарооборота предприятия повлияли следующие факторы:

- рост торговой площади 2751,4 - 2620,7 = + 130,7 тыс. руб.

- уменьшение количества рабочих дней 2708,9 - 2751,4 = - 42,5 тыс. руб,

- уменьшение продолжитель­ности рабочего дня 2685,6 - 2708,9 = - 23,3

тыс. руб.

- повышение выработки на 1 кв. метр торговой площади за час работы 3105,2 - 2685,6 = + 419,6 тыс. руб.

**Итого 3105,2 - 2620,7 = + 484,5 тыс. руб.**

Использование материально-технической базы позволяло предприятию добиться роста товарооборота в 2005 году на 550,3 тыс. руб. (130,7 +419,6), но в результате нарушения режима работы предприятия розничный товарооборот уменьшился на 65,8 тыс. руб.(42,5 *+* 23,3). В совокупности эти факторы обеспечили прирост товарооборота в 2005 году на 484,5 тыс. руб.

3. Выводы и предложения по развитию розничного товарооборота

и увеличению его объема

Формирование рыночных отношений в стране, переход к многообразию форм собственности, приватизации требуют дальнейшего развития теории и практики бухгалтерского учета и анализа розничной продажи товаров как составной части единой системы управления эко­номикой предприятия.

В ООО «Для вас», как показал анализ доку­ментального оформления и учета розничной продажи товаров, бухгал­терский учет ведется в соответствии с законодательными актами, нор­мативно-методическими документами и инструктивными материалами. Данные бухгалтерского учета дают разнообразную экономическую информацию для проведения всестороннего и глубокого анализа хо­зяйственно-финансовой деятельности предприятия, что позволяет ут­верждать о тесной связи между бухгалтерским счетом и анализом хо­зяйственной деятельности на данном предприятии.

Проведенный на основе данных бухгалтерского учета анализ ди­намики развития розничного товарооборота ООО «Для вас» за 2004-2005 г.г. позволяет сделать следующие выводы:

- розничный товарооборот предприятия из года в год увеличивается, темпы роста его высокие;

- достигнут рост товарооборота по всем отделам предприятия и по всем товарным группам которыми торгует предприятие;

- прирост товарооборота, в основном, достигнут за счет эффективного использования всех видов ресурсов: товарных, трудовых и др.;

- предприятие в 2005 году активно вело работу по дополнительной закупке товаров у производителей и других поставщиков.

Вместе с этим предприятие не использовало всех возможностей роста товарооборота в 2005 году. Так, объем розничного товарообо­рота мог бы возрасти за счет:

- улучшения обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов на 63,1 тыс. руб.;

- повышения: эффективности использования трудовых ресурсов на 70,4 тыс. руб.;

- повышения эффективности использования материально-технической базы предприятия на 68,8 тыс. руб.

Таким образом, неиспользованные резервы роста товарооборота составили 202,3 тыс. руб.

Предложения по дальнейшему развитию розничного товарообо­рота ООО «Для вас»:

- совершенствовать товароснабжение предприятия и повышать эффективность и пользования товарных ресурсов.

С этой целью коммерческой службе предприятия производить за­купки товаров непосредственно у производителей (промышленных и сельскохозяйственных предприятий, кооперативных предприятий, предприятий общественного питания и др.), значительно расширить закупку и реализацию сопутствующих непродовольственных товаров, имеющихся в достаточном количестве у производителей и других по­ставщиков, большее внимания уделять заключению договоров с по­ставщиками.

Расчеты показывают, что если в 2006 году темпы роста поступления сохранятся на уровне 2005 года - 119,3%, то прирост товарных ресурсов составит в сумме 610 тыс. руб. Прирост товарных ресурсов позволит получить прирост товарооборота на 219,6% (610:3105,2 х100)

- добиться роста эффективности труда торговых работников;

С этой целью привлекать на работу лиц на не полный рабочий день, произвести установку современных кассовых аппаратов, элек­тронных весов, добиться от поставщиков увеличения доли фасованных товаров в общем объеме поставок, осуществлять совмещение профес­сий, должностей, вести работу по предупреждению прогулов и сокращению потерь рабочего времени по болезни и другим причинам. При неизменной численности работников и увеличении средней выработки одного продавца (в сопоставимых ценах) в соответствии с рос­том количества, реализованных товаров в 2005 году розничный това­рооборот может увеличиться в 2006 году на 65,0 тыс. руб. (131,0х2.%х21).

- улучшить пользование материально-технической базы пред­приятия;

С этой целью установить оптимальный режим работы предпри­ятия, вести внедрение прогрессивных форм торговли, сократить до минимума проведение инвентаризаций, проверок.

Произведенные расчеты говорят о том, что доведение в 2006 го­ду числа рабочих дней в году до уровня 2004 года (324 дня) и увеличения средней продолжительности рабочего дня на 0,1 часа позволят дополнительно получить в 2006 году 75,5 тыс. руб. товарооборота, т.е. возрастет на 2,4%

В совокупности за счет повышения эффективности ресурсов можно получить прирост товарооборота в 2006 году на 750,5 тыс. руб. или на 24,2%.

- экономической службе предприятия разрабатывать прогнозы развития розничного товарооборота на предстоящий период и вести оперативный контроль за ходом реализации прогнозов;

Это позволит руководству предприятия и его службам оператив­но решать вопросы обеспечения и эффективности использования всех видов ресурсов, добиться ритмичного и равномерного развития роз­ничного товарооборота по периодам года и по отделам предприятия.

- совершенствовать систему материального стимулирования труда работников предприятия (увеличение количества реализованных това­ров, обслуживание наибольшего количества покупателей, получение доходов от рёализации товаров и др.);

- внедрить на предприятии журнально-ордерную форму учета, оперативнее представлять данные по розничной продаже для принятия управленческих решений;

- осуществить компьютеризацию бухгалтерского учета на предприятии, использовать справочную компьютерную систему для консультаций, разъяснении и др.

Заключение

Для предприятия любой формы собственности и любых масштабов хозяйственной деятельности существенно управление хозяйственной деятельностью, определение стратегии, а так же планирование. В настоящее время руководители российских предприятий вынуждены принимать хозяйственные решения в условиях неопределенности последствий таких решений, к тому же, при недостатке экономических, коммерческих знаний и практического опыта работы в новых условиях.

Результаты моего исследования, проведенные на основе данных бухгалтерского учета анализа ди­намики развития розничного товарооборота ООО «Для вас» за последние годы позволяет сделать выводы, что розничный товарооборот предприятия из года в год увеличивался, что достигнут рост товарооборота по всем отделам предприятия и по всем товарным группам, которыми торгует предприятие. Еще выяснилось, что предприятие в 2005 году активно вело работу по дополнительной закупке товаров у производителей и других поставщиков.

Также, по проведенному анализу и после этого сделанному выводу, я предложил некоторые идеи по дальнейшему развитию розничного товарооборота. Например, совершенствовать товароснабжение предприятия и повышать эффективность и пользования товарных ресурсов, добиться роста эффективности труда торговых работников, улучшить пользование материально-технической базы пред­приятия, улучшить пользование материально-технической базы пред­приятия, осуществить компьютеризацию бухгалтерского учета на предприятии, использовать справочную компьютерную систему для консультаций, разъяснении и др.

Литература

1. Абдукаримов И. Т. Анализ хозяйственной деятельности потребительской кооперации: Учеб. Для вузов. – 2-е изд.,перераб.-М.: Экономика, 1989.-319 с.-ISBN 5-282-00174-8

2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 1998г.

3. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. Учеб. Для вузов. – 4-е изд., пераб. и доп. – Мн.:Выш. шк.,1995г.

4. Гребнев А.И. Экономика торгового предприятия. Учебник. – М.: Экономика, 1996 г.

5. Шуляк П.Н. Ценообразование/ Учебно – практическое пособие. – М.: Изд-во «Информационно- практический центр «Маркетинг»,1998г.