# Содержание

# Введение

# 1. Товарооборот как важнейший показатель развития предприятия и его роль в формировании финансовых результатов хозяйственной деятельности

# 1.1 Экономическое содержание розничного товарооборота и характеристика факторов, определяющих его объем и структуру

# 1.2 Роль товарооборота в формировании финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия

# 2. Анализ товарооборота и эффективности хозяйственной деятельности

# 2.1 Экономическая характеристика ООО «Эла» и результатов его хозяйственной деятельности

# 2.2 Анализ товарооборота предприятия и факторов, определяющих его объем и структуру

# 2.3 Оценка влияния товарооборота на формирование издержек обращения, валового дохода и прибыли

# 3. Оценка перспектив развития товарооборота и финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия в условиях экономического кризиса

# 3.1 Обоснование минимально необходимой прибыли, достаточной для осуществления хозяйственной деятельности предприятия в условиях кризиса

# 3.2 Экономическое обоснование размера товарооборота, обеспечивающего достаточный для развития предприятия запас финансовой прочности

# 3.3 Разработка сводного плана развития предприятия на среднесрочную перспективу

# Заключение

# Список использованной литературы

# Введение

Переход предприятий торговли на рыночную концепцию развития изменил оценку их целевой функции, что отразилось на системе экономических показателей, характеризующих хозяйственный процесс. Прежде всего это относится к показателю розничного товарооборота. Рыночные методы хозяйствования объективно привели к отказу от примата показателя товарооборота и позволили перейти к управлению торговым процессом на основе экономических регуляторов (цены, налоги и т.п.). Главной целью торговых предприятий в настоящее время является получение максимальной прибыли, а 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.

Товарооборот относится к числу важнейших показателей плана экономического и социального развития. Он оказывает влияние как на производство, так и на потребление.

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 подъем, благосостояние культуры населения – с другой. Он оказывает также большое влияние на все количественные и качественные показатели работы торговых предприятий и организаций. От объема 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.

Таким образом, актуальность темы работы вызвана необходимостью тщательного анализа показателя товарооборота и его влияния на эффективность деятельности предприятий.

Целью курсовой работы является обобщение теоретических исследований в области анализа показателей товарооборота и адаптация научных методов и приемов к практической деятельности организации, а также разработка рекомендаций по ее усовершенствованию.

Задачи работы:

- раскрыть сущность и значение розничного товарооборота и охарактеризовать факторы, определяющие его объем и структуру;

- выявить роль товарооборота в формировании финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий;

- проанализировать товарооборот ООО «Эла» и факторы, определяющие его объем и структуру;

- провести оценку влияния товарооборота на формирование издержек обращения, валового дохода и прибыли предприятия;

- обосновать минимально необходимую прибыль, достаточную для осуществления хозяйственной деятельности ООО «Эла» в условиях кризиса;

- обосновать размер товарооборота, обеспечивающего достаточный для развития предприятия запас финансовой прочности;

- разработать сводный план развития ООО «Эла» на среднесрочную перспективу.

Объектом исследования является ООО «Эла». Предметом исследования выступает товарооборот предприятия.

Курсовая работа содержит материал теоретического и практического значения.

В первой главе рассмотрены понятие розничного товарооборота и факторы, определяющие его объем и структуру, выявлена роль товарооборота в формировании финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий. Во второй главе дана краткая экономическая характеристика ООО «Эла», проанализирован товарооборот и его факторы, оценено влияние товарооборота на формирование издержек обращения, валового дохода и прибыли предприятия. В третьей главе осуществляется планирование товарооборота и других показателей на 2009 г.

В ходе написания курсовой работы были использованы следующие методы: диалектический метод, дедуктивный и индуктивный методы, методы анализа и синтеза, методы сравнения и сопоставления, экономико-математические методы и др.

Информационной базой для написания работы послужили законодательные акты Российской Федерации, а также труды таких авторов как Александров Ю.Л., Выборнова Е.Н., Соломатин А.Н., Валевич Р.П., Терещенко Н.Н., Раицкий К.А. используются материалы предприятия.

Период исследования – 2006-2008 гг.

# 1. Товарооборот как важнейший показатель развития предприятия и его роль в формировании финансовых результатов хозяйственной деятельности

## 

## 1.1 Экономическое содержание розничного товарооборота и характеристика факторов, определяющих его объем и структуру

Товарооборот — один из важнейших синтетических показателей развития как на уровне предприятия, так и на уровне региона, страны в целом.

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.

Объемы продажи товаров населению физическими лицами на вещевых, смешанных и продовольственных рынках определяются на основе специальных обследований, осуществляемых региональными статистическими органами.

Розничный товарооборот – это продажа потребительских товаров за наличный расчет населению, независимо от каналов реализации.

В составе розничного товарооборота выделяется оборот розничной торговли (оборот розничных торговых предприятий) и оборот общественного питания (рис. 1).

Рис. 1.- Состав розничного товарооборота

**Розничный товарооборот**

**оборот розничной торговли**

**розничный оборот общественного питания**

Товарооборот розничного торгового предприятия является составляющей розничного товарооборота и характеризует общий объем продаж или сумму цен реализованных в розничном предприятии товаров.

Оборот розничной торговли – это стоимость проданных населению потребительских товаров за наличный расчет или оплаченных по кредитным карточкам, по расчетным чекам банков, по перечислениям со счетов вкладчиков.

Помимо розничной торговли торговые предприятия могут осуществлять оптовую продажу товаров.

Оборот оптовой торговли представляет собой выручку от реализации товаров, приобретенных ранее на стороне для перепродажи юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в целях профессионального использования (дальнейшей переработки или продажи).

Обязательный признак операции, относимой к оптовой торговле, — наличие счета-фактуры на отгрузку товара.

Значение товарооборота необходимо рассматривать на уровне государства и на уровне конкретного торгового предприятия (рис. 2)

На государственном уровне значение показателя «объем и структура товарооборота» состоит в следующем:

1. Розничный товарооборот является одним из важных показателей социально-экономического развития страны, который характеризует заключительный этап движения товаров в сферу потребления. Именно через розничный товарооборот осуществляется изменение формы стоимости потребительских товаров, созданной в процессе производства. В результате возмещаются производственные затраты и создаются условия для дальнейшего развития производства.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Объем и структура товарооборота | | | | |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | На уровне государства | |  | На уровне предприятия | |  |
|  |  |  |
|  |  | |  |  | |  |
|  | Показатель социально-экономического развития страны (региона) | |  | Экономические предпосылки получения необходимого объема дохода и прибыли | |  |
|  |  |  |
|  |  | |  |  | |  |
|  | Показатель объема деятельности предприятия и материализации покупных фондов населения | |  | Фактор формирования ресурсного потенциала предприятия | |  |
|  |  |  |
|  |  | |  |  | |  |
|  | Индикатор уровня жизни населения | |  |  | |  |
|  |  |  | |  |
|  |  | |  |  | |  |
|  | Показатель состояния денежного оборота | |  |  | |  |
|  |  |  | |  |

Рис. 2.- Значение показателя товарооборота на уровне государства и отдельного торгового предприятия

1. Розничный товарооборот характеризует объем займа покупных фондов потребителей в виде денежных доходов, которые получены как оплата труда и обмениваются в розничной торговле на товары соответственно спросу населения.
2. Розничный товарооборот является одним из важных показателей уровня жизни, материального и культурного населения страны.

Для характеристики уровня жизни населения используется целая система аналитических показателей, которые являются исходящими из объема товарооборота: объем потребления определенных видов продовольственных и непродовольственных товаров, обеспечение населения товарами культурно-бытового назначения, соответствие потребления рациональным нормам и др.

1. Розничный товарооборот в определенной мере влияет на состояние денежного оборота в государстве, стойкость национальной валюты.

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.

Анализ розничного товарооборота целесообразно осуществлять по трем основным этапам: подготовительному, основному и заключительному; содержание этапов представлено на рис. 3.

Основной целью проведения анализа розничного товарооборота является изучение возможностей его увеличения и максимизации прибыли на основе оптимизации объема, состава и структуры оборота.

В соответствии с данной целью при анализе розничного товарооборота ставится и решается ряд основных задач:

* изучение основных факторов, определяющих условия деятельности розничного предприятия и развития его товарооборота;
* оценка развития розничного товарооборота предприятия в динамике по общему объему, составу и структуре, а также во временном аспекте;
* выявление основных факторов, определяющих изменение величины розничного товарооборота предприятия, и оценка степени их влияния;
* анализ источников закупок товаров и выполнение договоров поставки и продажи потребительских товаров;
* проведение SWOT-анализа и обоснование резервов увеличения розничного оборота и повышения рентабельности деятельности розничного предприятия в целом.

#### Подготовительный

#### этап

**Определение цели и задач анализа**

**Выбор предмета и объекта анализа**

**Определение круга необходимой информации**

**Выбор методов экономического анализа**

**Определение сроков и исполнителей проведения анализа розничного товарооборота**

**Изучение и оценка основных предпосылок анализа розничного товарооборота**

#### Основной

#### этап

**Анализ динамики общего объема**

**розничного товарооборота**

**Анализ динамики розничного товарооборота**

**во временном аспекте**

**Анализ динамики розничного товарооборота**

**в ассортиментном разрезе**

**Выявление и оценка влияния различных факторов**

**на изменение розничного товарооборота**

**Оценка товарного обеспечения розничного товарооборота**

#### Заключительный

**этап**

**Выявление сильных и слабых сторон, угроз**

**и возможностей в развитии розничного товарооборота**

**Определение и обоснование резервов увеличения розничного товарооборота**

**Разработка рекомендаций и плана мероприятий**

**по увеличению объема розничного товарооборота**

**и рационализации его структуры**

**Предоставление отчета по результатам анализа**

# Рис. 3.- Характеристика этапов анализа розничного товарооборота предприятия

Основной этап анализа розничного товарооборота осуществляется по ряду направлений: анализ динамики общего объема розничного товарооборота; оценка его состава и структуры по видам продаж, анализ во временном и ассортиментном аспектах, факторный анализ розничного товарооборота, анализ его товарного обеспечения.

Для оценки равномерности развития розничного товарооборота по периодам времени рассчитываются коэффициенты равномерности и ритмичности, а также индексы сезонности.

Коэффициент равномерности (Кр) рассчитывается по следующим формулам

(1)



где V – коэффициент вариации, %

(2)



где σ – среднеквадратическое отклонение; – средний процент (темп роста) оборота по общему объему или средний размер товарооборота за определенный период, % или тыс. руб.



Среднеквадратичное отклонение может быть определено как по абсолютному значению (сумме) товарооборота, так и по относительным показателям (темпам роста). Рассмотрим оба варианта.

1) для определения равномерности распределения товарооборота по периодам времени расчеты проводят по сумме товарооборота, в этом случае среднеквадратическое отклонение считается следующим образом

(3)



где – объем товарооборота за определенный период, тыс. руб. ; – средняя величина товарооборота за исследуемый период, тыс. руб.; n – число составляющих (месяцев, кварталов);



2) для определения равномерности динамики товарооборота расчеты проводят по темпам роста товарооборота за определенные периоды, при этом среднеквадратическое отклонение определяется следующим образом

(4)



где – темп изменения товарооборота по отдельным временным периодам, %; – средний темп изменения товарооборота по общему объему, %; Роi – базисное значение товарооборота за период, тыс. руб.



Для оценки распределения розничного товарооборота по отдельным месяцам и кварталам отчетного года целесообразно также осуществлять расчет индексов сезонности (Iс), которые рассчитываются по следующей формуле

(5)



где – средний розничный товарооборот за отдельный период времени (месяц, квартал), тыс. руб.; – среднемесячный (среднеквартальный) объем розничного товарооборота, тыс. руб.



(6)



Следующим направлением является анализ динамики розничного товарооборота в ассортиментном разрезе.

Для анализа розничного товарооборота по ассортиментной структуре целесообразно рассчитывать коэффициент абсолютных структурных сдвигов в товарообороте (Кстр.сдв.) по следующей формуле

(7)



где - удельный вес i-й товарной группы в общем объеме розничного товарооборота предшествующего года, %; - удельный вес i-й товарной группы в общем объеме розничного товарооборота отчетного года, %; n – количество товарных групп.



Анализ структурных сдвигов в общем объеме розничного товарооборота позволяет выявить основные изменения в товарной структуре оборота и оценить влияния этих изменений на общий размер оборота.

Важным направлением основного этапа анализа розничного товарооборота является оценка влияния различных факторов на изменение розничного товарооборота.

Нa объем товарооборота торгового предприятия оказывает влияние большое число факторов (рис. 4).

В практике экономического анализа их принято подразделять на три группы:

• факторы, связанные с товарными ресурсами;

• факторы, связанные с численностью работников и производительностью их труда;

• факторы, связанные с наличием и эффективностью использования основных фондов торгового предприятия и режимом его работы.

В специальной экономической литературе все чаще стали выявлять четвертую группу факторов, влияющих на объем товарооборота, - социальные факторы (предоставление различного рода социальных услуг работникам своего предприятия). Тем не менее, по оценке ученых России и зарубежных стран, влияние четвертой группы факторов на изменение объема продаж носит стохастический характер, когда невозможно установить конкретную форму связи между изучаемыми признаками.

# Факторы, оказывающие количественное влияние

**на товарооборот**

**Факторы, связанные с состоянием и эффективностью использования материально-технической базы предприятия**

**Ценовые факторы**

**Факторы, связанные с товарными ресурсами**

Запасы на начало периода

Поступление товаров

Запасы на конец периода

Выбытие товаров

**Факторы, связанные с трудовыми ресурсами**

Численность работников

Производительность труда

Размер торговой площади

Режим работы предприятия торговли

Выработка на одно условное рабочее место

Рис.4.- Факторы, оказывающие влияние на товарооборот розничного торгового предприятия

Факторы, связанные с товарными ресурсами, влияют на объем товарооборота через изменение величины запасов товаров на начало и конец года, поступление товаров и их выбытие. Между указанными величинами имеется определенная взаимосвязь, выражаемая формулой товарного баланса:

Зн + П = Р + В + Зк (8)

Где: Зн – запасы на начало года, руб.;

П – поступление товаров, руб.;

Р – объем товарооборота, руб.;

В – выбытие товаров, руб.;

Зк – запасы на конец года, руб.

Преобразуя данную взаимосвязь можно получить балансовую формулу товарооборота:

Р = Зн + П - В – Зк (9)

Изменение каждого из слагаемых соответствующим образом влияет на объем товарооборота. Увеличение начальных запасов и поступления товаров оказывает положительное влияние на сумму реализации товаров. Их уменьшение, наоборот, способствует сокращению объема товарооборота.

Уменьшение выбытия товаров, сокращение их конечных запасов повлияет положительно на сумму реализации; увеличение же отрицательно сказывается на величине объема товарооборота.

Рассматривая направления влияния (+; –) данных факторов, необходимо учитывать доброкачественность поступающих товаров во всем ассортименте и требуемых количествах. Тот же подход соблюдается в отношении товаров в запасах. При нарушении этих условий фактор, оказывающий положительное влияние, может перейти в разряд отрицательных.

Влияние на объем товарооборота торгового предприятия факторов, связанных с товарными ресурсами, определяется способом разниц или цепных подстановок.

В первом случае находятся отклонения между показателями отчетного и прошлого года, а затем определяется направление влияния фактора на увеличение или уменьшение объема товарооборота. Причем следует учитывать, что направление влияния на объем товарооборота изменения выбытия товаров и запасов товаров на конец года меняется на противоположное.

Значительное влияние на объем товарооборота торгового предприятия оказывают трудовые факторы: численность работников и производительность их труда. Модель имеет вид:

Т = В х Ч (10)

где Т — объем товарооборота, руб.;

Ч — среднесписочная численность работников, чел.;

В — производительность труда одного работника, руб.

В условиях инфляции такой анализ целесообразно проводить по товарообороту и производительности труда (выработке на одного работника) в сопоставимых ценах.

Используя способ разниц или метод интегрирования можно рассчитать влияние на объем товарооборота изменения трудовых факторов и индекса цен.

Используя способ разниц, имеем:

∆Тч = (Ч1 –Ч0) х В0 (11)

где ∆Тч — изменение объема товарооборота за счет изменения среднесписочной численности работников, руб.;

Ч0 — среднесписочная численность работников в прошлом году, чел.;

Ч1 — среднесписочная численность работников в отчетном году, чел.;

В0 — производительность труда одного работника в прошлом году, руб.

∆ТВ = (Всоп –В0) х Ч1 (12)

где ∆ТВ — изменение объема товарооборота за счет изменения производительности труда одного работника, руб.;

Ч1 — среднесписочная численность работников в отчетном году, чел.;

Всоп — производительность труда одного работника в сопоставимых ценах, руб.,

В0 — производительность труда одного работника в прошлом году, руб.

∆ТЦ = (В1 –Всоп) х Ч1, (13)

где ∆ТЦ — изменение объема товарооборота за счет изменения цен на товары, руб.;

B1 — производительность труда одного работника в отчетном году, руб.

При применении в факторном анализе товарооборота метода цепных подстановок осуществляется последовательная замена в формуле показателей предыдущего периода на показатели отчетного периода. При этом сначала осуществляется замена количественных показателей, а затем производится замена качественных показателей. В случае, если в формуле имеется не один, а несколько количественных (качественных) показателей, их замена осуществляется в последовательности экономической важности для предприятия.

При использовании для анализа интегрального метода сначала необходимо определить изменение производительности труда одного работника за счет интенсификации труда и за счет изменения цен:

∆Винт = Всоп – В0 (14)

где ∆Винт - изменение производительности труда одного работника за счет интенсификации труда, руб.;

∆Вц = В1 – Всоп (15)

где ∆Вц — изменение производительности труда одного работника за счет изменения цен на товары, руб.

Тогда влияние анализируемых факторов на объем товарооборота может быть рассчитано по следующим формулам:

- изменение среднесписочной численности работников:

∆Тч = В0 х ∆Ч + (16)



- изменение производительности труда одного работника

∆ТВ = Ч0 х ∆Винт + (17)



- изменение цен на товары

∆Тц = Ч0 х ∆Вц + (18)



Значительное влияние на объем товарооборота торгового предприятия оказывают факторы, связанные с наличием основных фондов, эффективностью их использования и режимом работы.

Объем розничного товарооборота торгового предприятия отражен формулой:

Т = Рм х Д х t х Вр (19)

где Т — объем товарооборота за период, руб.;

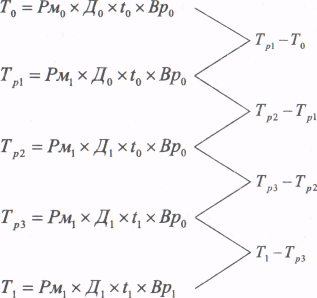
Рм — количество рабочих мест (условных) в предприятии, ед.;

Д — количество дней работы предприятия, дни;

t — продолжительность работы предприятия и день, ч;

Вр — выработка на одно рабочее (условное) место в час, руб.

Используя способ цепных подстановок, можно определить влияние изменения каждого из указанных факторов на объем товарооборота торгового предприятия



Где: 1) Влияние изменения количества рабочих (условных) мест

2) Влияние изменения количества дней работы предприятия

3) Влияние изменения продолжительности часов работы предприятия в день

4) Влияние изменения выработки на одно рабочее (условное) место в час

Объем розничного товарооборота в значительной степени зависит от потенциала торгового предприятия: наличия торговых площадей, оборудования, механизмов и эффективности их использования.

Модели, характеризующие объем товарооборота торгового предприятия в зависимости от его потенциала, могут быть выражены следующим образом:

Т = Н х S (20)

где Т — объем товарооборота предприятия, руб.;

S — торговая площадь предприятия, м2;

Н — товарооборот на 1 м2 торговой площади, руб.

Т = Ф0 х (21)



где Т — объем товарооборота предприятия, руб.;

— среднегодовая стоимость основных фондов предприятия, руб.;



Ф0 — фондоотдача основных фондов, руб.

Используя способ разниц или цепных подстановок, можно определить влияние на объем товарооборота каждого из указанных в моделях факторов.

Завершающим направлением основного этапа анализа розничного товарооборота является анализ его товарного обеспечения, который включает в себя два основных направления:

1. анализ товарных запасов;
2. анализ поступления товаров с увязкой с объемом реализации. На данном этапе анализа осуществляется оценка структуры источников поступления товаров в розничное предприятие; дается характеристика основных поставщиков товаров и их удельный вес в общем объеме поставок товаров, оцениваются условия и порядок транспортировки и расчетов за поставляемые товары, анализируется выполнение договоров поставки поставщиками. При этом целесообразно осуществить расчет и анализ ряда показателей:

* коэффициента равномерности поставок, рассчитываемого по формуле

(22)



где Кр – коэффициент равномерности поставок товаров; σ – среднее квадратическое отклонение фактического объема поставок от среднего уровня поставок; – средний уровень поставки, тыс. руб.; Пi – объем поставки за i-й период, тыс. руб.; n – число поставок;



* коэффициента ритмичности поставки товаров, определяемый по следующей формуле:

(23)



где Крит – коэффициент ритмичности поставок товаров; – фактическая поставка товаров за i-й период времени, тыс. руб.; – поставка товаров по контракту за аналогичный период времени, тыс. руб.



На заключительном этапе анализа розничного товарооборота осуществляется SWOT-анализ, в ходе которого определяются сильные и слабые стороны деятельности предприятия, угрозы и возможности в его работе, и на основе проведенного анализа выявляются и обосновываются резервы роста объема розничного товарооборота, оптимизации его структуры и состава. Для достижения выявленных резервов увеличения объема розничного товарооборота разрабатывается план мероприятий, содержащий конкретные рекомендации по росту его объема и рационализации состава и структуры.

## 

## 1.2 Роль товарооборота в формировании финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия

В рыночных условиях хозяйствования экономическое значение розничного товарооборота вытекает из выполняемых им задач.

Розничный товарооборот может быть применен для характеристики 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, материальных, финансовых) дает представление об эффективности их использования, так как в обобщенном виде показатель эффективности есть соотношение результатов и затрат.

Розничный товарооборот может быть использован для расчета трудоемкости, фондоемкости, затратоемкости, капиталоемкости 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 соотношение в развитии этих показателей, представленное в моделях стратегического регулирования товарооборота.

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

IП > IТ > IТЗ > IС (24)

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 (25)

где:

IПР - индекс роста массы прибыли;

IФОТ - индекс роста фонда оплаты труда;

IЧ - индекс роста численности работников.

Или

IР > IПТ > IЗ (26)

где:

IР - индекс роста уровня рентабельности (% к обороту);

IПТ - индекс роста производительности труда одного работника;

IЗ - индекс роста средней заработной платы одного работника.

Роль товарооборота в формировании финансовых результатов предприятия заключается прежде всего в его влиянии на сумму прибыли предприятия.

Прирост прибыли за счет роста товарооборота также можно определить по формуле

∆Пт = (Т1 – Т0) \* Р0реал / 100 (27)

Где: Р0реал – уровень рентабельности базисного периода, рассчитанной по прибыли от реализации

Прибыль - это конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия и основная цель его функционирования.

При рыночной экономике эффективность деятельности оценивается системой показателей, основным среди которых является рентабельность, определяемая как отношение прибыли к одному из показателей функционирования торгового предприятия.

При расчете рентабельности могут быть использованы разные показатели прибыли. Это позволяет выявить не только общую экономическую эффективность работы предприятия, но и оценить другие стороны его деятельности.

Нормой прибыли считается показатель рентабельности, исчисленный процентным соотношением суммы чистой прибыли к объему товарооборота или стоимости всего капитала.

Расчет общей экономической рентабельности (прибыльности) торгового предприятия выполняется по формуле:

Ро = П / Т \* 100 (28)

где Ро - общая экономическая рентабельность хозяйственной деятельности предприятия; П - сумма прибыли (валовой или чистой) ; Т - объем товарооборота (без НДС) .

Данная формула расчета применима и для определения прибыльности капитала (вложенных средств) торгового предприятия: показатель товарооборота надо заменить на показатель капитала. Преобразив эту формулу путем умножения и деления на показатель товарооборота, получили два показателя: рентабельность товарооборота и оборачиваемость капитала:

Рк = П / Т \* Т / К = Рт \* Ок (29)

где: Рк - рентабельность капитала;

Рт – рентабельность товарооборота;

Ок - оборачиваемость капитала предприятия (число оборотов) .

Рентабельность товарооборота отражает зависимость между прибылью и товарооборотом и показывает величину прибыли, полученную с единицы проданного товара. Поскольку бухгалтерский учет хозяйственных операций ведется в денежном выражении, то коэффициент рентабельности продаж, умноженный на 1000, показывает, какая прибыль была получена с 1 тысячи рублей проданного товара.

Число оборотов капитала (Ок) отражает отношение товарооборота к величине капитала предприятия. На основе этого показателя можно определить сумму товарооборота на тыс. руб. вложенного капитала. Чем выше объем товарооборота, тем больше число оборотов вложенного капитала. Этот показатель можно воспринимать как оборачиваемость капитала, поскольку он показывает, сколько раз за данный период времени оборачивается каждый рубль вложенного капитала.

Товарооборот влияет на финансовые результаты предприятия следующим образом.

К внутренним факторам, влияющих на прибыль и рентабельность, относятся ресурсные факторы (величина и состав ресурсов, состояние ресурсов, условия их эксплуатации), а также факторы, связанные с развитием розничного товарооборота.

Среди внутренних факторов можно выделить следующие факторы:

1. Объем розничного товарооборота, При неизменной доле прибыли в цене товара рост объема продажи товаров позволяет получать большую сумму прибыли.

2. Товарная структура розничного товарооборота. Расширение ассортимента способствует росту товарооборота. Повышение в товарообороте товаров более высокого качества, являющихся престижными, позволяет повысить долю прибыли в цене товара, т.к. покупатели чаще приобретают данные товары именно из-за их престижности и в расчете на большие удобства в эксплуатации. Так же это способствует повышению рентабельности.

3. Организация товародвижения.

Ускоренное продвижение товаров в торговую сеть способствует увеличению товарооборота и снижению текущих расходов. В результате масса и уровень прибыли возрастают.

4. Организация торгово-технологического процесса продажи товаров.

Для получения прибыли необходимо использовать прогрессивные методы продажи товаров: самообслуживание, продажи товаров по образцам и каталогам. Это способствует увеличению объема товарооборота, а также снижению его издержкоемкости.

К основным внешним факторам, формирующим прибыль торгового предприятия можно отнести следующие факторы:

1. Емкость рынка.

От емкости рынка зависит розничный товарооборот торгового предприятия. Чем больше емкость рынка, тем и больше возможности предприятия по получению прибыли.

2. Развитие конкуренции.

Оно оказывает отрицательное влияние на сумму, и уровень прибыли, т.к. оно приводит к усреднению нормы прибыли. Конкурентная борьба требует определенных расходов, снижающих получаемую сумму прибыли.

3. Размер цен, устанавливаемых поставщиками товаров, В условиях конкуренции повышение цен поставщиками не всегда приводит к адекватному повышению продажных цен- Торговые предприятия стремятся меньше, работать с посредниками, выбирать среди поставщиков тех, кто предлагает товары одного уровня качества по более низким ценам.

Таким образом, очевидно, что розничный товарооборот играет решающую роль в формировании финансовых результатов предприятия. Воздействие на отдельные факторы, оказывающие влияние на товарооборот, способно обеспечить его рост, что в конечном итоге вызовет и прирост прибыли, т.е. приведет к достижению целей предприятия.

# 2. Анализ товарооборота и эффективности хозяйственной деятельности

## 

## 2.1 Экономическая характеристика ООО «Эла» и результатов его хозяйственной деятельности

Объектом исследования выступает ООО «Эла» - торговое предприятие, основным видом деятельности которого является оптовая продажа широкого ассортимента алкогольной продукции в магазины г. Барнаула и Алтайского края. Предприятие работает на российском рынке алкоголя с 10.02.2003 года и развивается с учётом тенденций современного рынка и потребностей потребителя. В настоящее время предлагает покупателям более 2500 товарных марок ведущих российских и иностранных производителей алкоголя.

ООО «Эла» производит тщательный отбор вин, коньяков, виски и других видов алкогольной продукции, поставляемой на российский рынок.

Цель предприятия заключается в том, чтобы обеспечить потребителей высококачественной алкогольной продукцией, изготовленной по современным технологиям и прошедшей строгий контроль качества. Компания ООО «Эла» ищет самые нестандартные способы продвижения собственных торговых марок. Сотрудники торгового дома ведут большую работу по маркетинговому исследованию потребительских предпочтений, разработке дизайна продукции, постоянно отслеживают изменение ситуации на алкогольном рынке, что позволяет компании своевременно разрабатывать новые направления деятельности, внедрять новые способы продвижения собственной продукции.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 2.1.

Рассмотрим поподробнее функции некоторых отделов.

Финансовый механизм на предприятии осуществляется через отдел - бухгалтерия.

Бухгалтерия занимается составлением финансовой отчетности. Этот отдел необходим для нормального функционирования системы финансового контроля.

Задачей коммерческого отдела фирмы является наилучшее достижение маркетинговых целей:

* географическое расширение рынков,
* изыскание новых сегментов рынка,
* увеличение прибыли.

Генеральный директор

Главный бухгалтер

Финансовый директор

Отдел кадров

Отдел системного администратора

Коммерческий директор

Бухгалтерия

Кредитный отдел

Служба безопасности

Отдел закупки

Начальник склада

- кладовщик

-сборщики

- грузчики

Логист

- механик

- водители

Начальник отдела сертификации - документоведы

Координаторы

- руков. Группы,

-торг представитель

Оптовый отдел

Региональный отдел

Рис. 2.1 - Организационная структура ООО «Эла»

Отдел занимается размещением различного рода рекламы, поиском и размещением заказов, расширением ассортимента.

В данном отделе существуют следующие должности:

* начальник отдела,
* управляющий вопросами рекламы,
* управляющий стимулирования сбыта,
* специалист по логистике (проведение маркетинговых исследований).

Отдел кадров занимается работой с персоналом предприятия. Сотрудники этого отдела производят отбор, набор, расстановку, оценку и управление движением кадров на данном предприятии.

Оптовый отдел занимается непосредственно работой с клиентами.

Отдел не является самостоятельным подразделением предприятия и осуществляет свою деятельность в тесном взаимодействии с другими подразделениями.

В своей деятельности отдел сбыта руководствуется действующим законодательством, постановлениями, контролирующих органов приказами, распоряжениями и указаниями руководства фирмы.

Основными задачами оптового отдела являются:

а) достижение каждым работником экономически эффективной работы по реализации продукции;

б) экономия средств, расходуемых на организацию работы отдела;

в) обеспечение своевременного выполнения предприятиями-заказчиками, договорных обязательств перед клиентами при оплате;

г) постоянная работа по изучению спроса и расширению связей, постоянный поиск новых клиентов;

д) организация своевременной доставки продукции (заказа) согласно заключенных договоров.

В связи с этими задачами сотрудники отдела:

* заключают договоры с клиентами
* подготавливают информационные списки (прайс - листы)
* подготавливают предложения по сотрудничеству, рассылает их по запросу фирм заинтересованных в сотрудничестве;
* в целях рекламы и расширения рынка сбыта продукции предприятие принимает участие в ярмарках, выставках-продажах.

Отдел возглавляет коммерческий директор, который несет персональную ответственность за выполнение задач, стоящих перед отделом

Краткая экономическая характеристика деятельности торгового предприятия представлена в табл. 2.1.

Таблица 2.1 - Анализ основных показателей деятельности ООО «Эла» за 2007- 2008 гг

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Единицы | | 2007 г. | 2008 г. | Отклонение (+;–) | Отчетный год |
| измерения | |  | в % к прошлому году |
| 1. Оборот розничной торговли | тыс. руб. | | 5983 | 6125 | 142 | 102,37 |
| 2. Торговая площадь | м2 | | 128 | 128 | 0 | 100,00 |
| 3. Оборот розничной торговли на 1 м2 торговой площади | тыс. руб./м2 | | 46,74 | 47,85 | 1,11 | 102,37 |
| 4. Среднесписочная численность работников, всего | чел. | | 12 | 13 | 1 | 108,33 |
| - в т.ч. работников торгово-оперативного персонала | чел. | | 6 | 7 | 1 | 116,67 |
| 5. Производительность труда одного среднесписочного |  | | 498,58 | 471,15 | -27,4 | 94,50 |
| работника, всего | тыс. руб./ чел. | |  |  |  |  |
| – в т. ч. одного работника торгово-оперативного персонала |  | | 997,17 | 875,00 | -122,2 | 87,75 |
| тыс. руб./ | |  |  |
| чел. | |  |  |
| 6. Фонд заработной платы |  | | 1827,96 | 1955,97 | 128,0 | 107,00 |
| – сумма | тыс. руб. | |  |  |
| – уровень | % | | 30,55 | 31,93 | 1,38 | Х |
| 7. Среднегодовая заработная плата одного работника | тыс. руб. | | 152,33 | 150,46 | -1,9 | 98,77 |
| 8. Среднегодовая стоимость основных фондов | тыс. руб | | 223,17 | 270,17 | 47,0 | 121,06 |
| 9. Фондоотдача | руб. / | | 26,81 | 22,67 | -4,1 | 84,56 |
| 1 руб. | |  |  |
| |  | | --- | |  | | |  |  |
| 10. Фондоемкость | руб. / руб. | | 0,037 | 0,044 | 0,007 | 118,25 |
| 11. Фондовооруженность труда одного работника | тыс. руб./ | | 18,60 | 20,78 | 2,185 | 111,75 |
| чел. | |  |  |
| 12. Среднегодовая стоимость оборотных средств | |  | | --- | | тыс. руб. | | | 1029,2 | 1217,8 | 188,64 | 118,33 |
| 13.Время обращения оборотных средств | дни | | 61,93 | 71,58 | 9,65 | 115,59 |
| 14.Скорость обращения оборотных средств | обороты | | 5,81 | 5,03 | -0,78 | 86,52 |
| 15. Коэффициент рентабельности оборотных средств | руб./1 руб. ОС | | 0,54 | 0,78 | 0,24 | 143,82 |
| 16. Оборот по покупным ценам |  | | 4943 | 4535 | -408,0 | 91,75 |
| тыс. руб. | |  |  |
| 17. Валовой доход |  | | 1040 | 1590 | 550,0 | 152,88 |
| – сумма | тыс. руб. | |  |  |
| – уровень | % | 17,38 | | 25,96 | 8,58 | Х |
| 18. Издержки обращения |  |  | |  |  |  |
| –сумма | тыс. руб. | 480 | | 637 | 157,0 | 132,71 |
| – уровень | % | 8,02 | | 10,40 | 2,38 | Х |
| 19. Прибыль (убыток) от продаж |  | 560 | | 953 | 393,0 | 170,18 |
| – сумма | тыс.руб. |  | |  |  |
| – рентабельность продаж | % | 9,36 | | 15,56 | 6,20 | Х |
| 20. Прочие доходы | тыс.руб. | 51 | | 13 | -38,0 | 25,49 |
| 21. Прочие расходы | тыс. руб. | 68 | | 225 | 157,0 | 330,88 |
| 22. Валовая прибыль |  | 543 | | 741 | 198,0 | 136,46 |
| – сумма | тыс. руб. |  |  |
| – рентабельность предприятия | % | 113,13 | | 116,33 | 3,20 | Х |
| 23. Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) |  | 37 | | 37 | 0,0 | 100,00 |
| тыс. руб. |  |  |
| 24. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода |  | 506 | | 704 | 198,0 | 139,13 |
| тыс. руб. |  |  |
| – рентабельность хозяйственной деятельности | % | 8,46 | | 11,49 | 3,04 | Х |

На анализируемом предприятии наблюдается рост оборота торговли на 142 тыс. руб. и в отчетном периоде он составляет 6125 тыс. руб. На предприятии наблюдается увеличение численности работников на 1 чел., причем торгово-оперативного персонала. Так как темп роста товарооборота ниже темпа роста численности работников, то происходит снижение производительности труда в целом по предприятию на 5,5 % или на 27,4 тыс. руб. Производительность труда торгово-оперативного персонала снизилась на 12,25 % или на 122,2 тыс. руб., что можно оценить отрицательно. На предприятии произошел рост стоимости основных фондов на 47 тыс. руб. или на 21,06 %. Средняя стоимость основных фондов в 2008 г. составила 270,17 тыс. руб. Показатель фондоотдачи, характеризующий оборот, приходящийся на 1 руб. основных фондов сократился на 4,1 тыс. руб. или на 15,44 %, что привело к росту фондоемкости на 18,25 %. Такую ситуацию нельзя оценить положительно. На предприятии наблюдается увеличение оборотных средств на 188,64 тыс. руб. или на 18,33 %. Время обращения на предприятии замедлилось на 9,65 дней, что привело к снижению скорости обращения на 0,78 оборота. Наблюдается положительная динамика коэффициента рентабельности оборотных средств на 0,24, который свидетельствует об увеличении в отчетном году суммы чистой прибыли заработанной на 1 руб. оборотных средств. На предприятии наблюдается рост издержек обращения на 157 тыс. руб. или на 32,71 %. Показатели рентабельности оборота растут вследствие того, что темп роста валового дохода выше темпа роста товарооборота и темпа роста издержек обращения. Сложившаяся ситуация свидетельствует о росте доходов предприятия опережающими темпами по сравнению с ростом его расходов. Сумма чистой прибыли в 2008 г. составила 704 тыс. руб., что на 198 тыс. руб. или на 39,13 % выше значения показателя прошлого года. Рентабельность финансово-хозяйственной деятельности в отчетном году составила 11,49 %, что выше показателя прошлого года на 3,04 % и свидетельствует о росте эффективности деятельности предприятия.

Финансовое состояние можно оценить как удовлетворительное. Об этом свидетельствуют данные таблицы 2.1.

На размер товарооборота косвенно влияет возможность увеличения объемов продаж и наличие собственных средств, которые используются для покрытия запасов и затрат. Данные показатели и их соотношение с размером привлеченных средств характеризуют финансовую устойчивость предприятия.

Расчет коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость, приведен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициенты финансовой устойчивости | 2006 | 2007 | 2008 |
| Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств | (0+559)/620= 0,90 | (0+400)/925= 0,43 | (500+158)/ 1488= 0,44 |
| Коэффициент концентрации собственного капитала | 620/1179= 0,53 | 925/1325= 0,70 | 1488/2146= 0,69 |
| Коэффициент концентрации привлеченного (заемного) капитала | 0,47 | 0,30 | 0,31 |
| Коэффициент финансовой зависимости | 1179/620 = 1,90 | 1325/925 = 1,43 | 2146/1488 = 1,44 |
| Коэффициент маневренности собственного капитала | (997-559)/620= 0,71 | (1061-400)/925= 0,71 | (1374-158)/1488= 0,82 |
| Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов | 438/231 = 1,9 | 66/519 = 1,27 | 716/1050 = 0,68 |
| Коэффициент покрытия запасов нормальными источниками | (620-182+396+49)/ 231= 3,82 | (925-264+206+95)/ 519= 1,85 | (1488-772+59+38)/ 1050= 0,77 |

По результатам представленных расчетов можно сделать следующие выводы:

1. Коэффициент концентрации собственного капитала характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Чем выше значение данного показателя, тем более эффективно, устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие. Указывается и нижний предел этого показателя – 60%. Согласно расчетам размер коэффициента в течение всего периода находится в рамках допустимых значений.
2. Коэффициент финансовой зависимости – обратный к коэффициенту концентрации собственного капитала. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия. В рассматриваемом случае происходит снижение данного показателя, так в 2008 году в каждом 1,44 руб. вложенного в активы предприятия, 44 копейки – заемные.
3. Коэффициент маневренности собственного капитала – показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности. Значение этого показателя существенно варьируется в зависимости от структуры капитала и его отраслевой принадлежности. В рассматриваемом случае показатель увеличивается незначительно и находится в рамках среднеотраслевых значений (торгово-закупочной деятельности).
4. Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств – рост показателя свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов, в данном случае наблюдается снижение коэффициента, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости. Так, если в 2006 году на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы, приходилось 90 коп. заемных средств, то в 2008 году – 44 копейки.
5. Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов характеризует ту часть стоимости запасов, которая покрывается собственными оборотными средствами. Рекомендуемая нижняя граница этого показателя – 50%.
6. Характеризуя коэффициент покрытия запасов, необходимо отметить следующее: в 2008 году значение показателя меньше 1, что характеризует финансовое состояние предприятия как неустойчивое.

Необходимо подчеркнуть, что не существует каких-либо нормативных критериев для рассмотренных показателей. Они зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности предприятия, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных средств, репутации предприятия и пр.

В рассматриваемом случае наблюдается положительная динамика рассчитанных показателей, что наряду с соответствием этих показателей отдельным нормативным значениям, свидетельствует о финансовой устойчивости ООО «Эла».

## 2.2 Анализ товарооборота предприятия и факторов, определяющих его объем и структуру

Товарооборот предприятия существенно различается в разрезе временных периодов, а также по группам товаров (в разрезе ассортимента). Поэтому необходимо исследовать состав и структуру товарооборота с целью выявления основных тенденций.

Проанализируем динамику товарооборота за 3 года в действующих и сопоставимых ценах (табл. 2.3).

###### Таблица 2.3 - Анализ динамики оборота торговли ООО «Эла» за 2006 2008 гг., тыс. руб

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Товарооборот в действующих ценах | Индексы цен | | Товарооборот в сопоставимых ценах (к базисному году) | Прирост оборота по сравнению с базисным годом в сопоставимых ценах | Прирост оборота по сравнению с предшествующим годом в сопоставимых ценах | Темпы роста (снижения) в сопоставимых ценах | |
| цепные | базисные | цепные | базисные |
| 2006 г. | 5438 | 1 | 1 | 5438 | - | - | - | - |
| 2007 г. | 5983 | 1,072 | 1,072 | 5581,2 | 143,2 | 143,2 | 102,63 | 102,63 |
| 2008 г. | 6125 | 1,16 | 1,244 | 4923,6 | -514,4 | -657,5 | 90,54 | 88,22 |
| Среднегодовой темп изменения | 106,1 | х | 111,5 | 95,2 | х | х | х | х |

Итак, в 2007 г. темп роста в сопоставимых ценах составил 102,63 % или 843,2 тыс. руб. В 2008 г. оборот торговли снизился по сравнению с 2007 г. на 9,46 %, а по сравнению с 2006 г. – на 11,78 %.

Эти данные характеризуют динамику физического объема реализации товаров. Однако в денежном выражении при анализе товарооборота в действительных ценах наблюдается прироста товарооборота в 2008 г. по сравнению с 2006 г. на 12,6 % и в сравнении с 2007 г. – на 2,4 %. Этот прирост обусловлен главным образом ростом цен. Так, за период 2006-2008 гг. при среднегодовом темпе прироста товарооборота в действительных ценах на 6,1 % цены в среднем в год возрастают на 11,5 %. При этом ежегодный прирост товарооборота в сопоставимых ценах отрицателен и составил -4,8 %.

Проведем анализ товарооборота за прошлый и отчетный периоды по кварталам, с расчетом коэффициентов ритмичности и равномерности (табл.2.4, 2.5).

Таблица 2.4 – Анализ товарооборота по кварталам за 2008 г, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Кварталы | Оборот розничной торговли | | Темп роста | Удельный вес к итогу, % | |
| в % |
| 2007 г. | 2008 г. | к прошлому году | прошлый год | отчетный год |
| 1 | 1494,55 | 1531,25 | 102,46 | 24,98 | 25 |
| 2 | 1447,29 | 1415,49 | 97,80 | 24,19 | 23,11 |
| 3 | 1494,55 | 1550,85 | 103,77 | 24,98 | 25,32 |
| 4 | 1546,61 | 1627,41 | 105,22 | 25,85 | 26,57 |
| Итого за год | 5983 | 6125 | 102,37 | 100 | 100 |

Из таблицы видно, что в целом оборот можно назвать достаточно равномерным, однако максимальный объем его приходится на 4 квартал, а минимальный – на второй.

Таблица 2.5 - Расчет равномерности развития оборота в отчетном году

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Кварталы | Темп роста в % | (Х-), % | (Х-)2, % |
| к прошлому году |
| 1 | 102,46 | 0,08 | 0,007 |
| 2 | 97,80 | -4,57 | 20,891 |
| 3 | 103,77 | 1,39 | 1,942 |
| 4 | 105,22 | 2,85 | 8,131 |
| Итого за год | 102,37 | - | 30,969 |

Рассчитаем коэффициент ритмичности

σ= =2,782



V=2,782 \*100 / 102,37 = 2,72

Кравн.=100 - 2,72=97,28 (%)

Расчет показал, что на предприятии равномерное развитие оборота, т.к. коэффициент выше 95 %.

Проанализировав оборот по кварталам, приходим к следующим выводам: в отчетном году наибольший темп роста по сравнению с прошлым был в четвертом квартале и составил 105,22 %, наименьший был во втором квартале (произошло сокращение оборота на 2,2 %).

Проанализируем динамику товарооборота по ассортиментным группам (табл.2.6)

Таблица 2.6 – Анализ динамики товарооборота по ассортиментным группам

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы | 2007 г. | | 2008 г. | | Отклонение (+;-) по | | Темп изменения, % |
| сумма, тыс. руб. | уд. вес, % | сумма, тыс. руб. | уд. вес, % | сумме, тыс. руб. | уд. весу, |
| % |
| водка | 4146,22 | 69,3 | 4293,63 | 70,1 | 147,41 | 0,8 | 103,56 |
| коньяки | 347,01 | 5,8 | 416,50 | 6,8 | 69,49 | 1 | 120,02 |
| ликеры | 329,07 | 5,5 | 294,00 | 4,8 | -35,07 | -0,7 | 89,34 |
| бренди | 191,46 | 3,2 | 196,00 | 3,2 | 4,54 | 0 | 102,37 |
| вина | 448,73 | 7,5 | 422,63 | 6,9 | -26,10 | -0,6 | 94,18 |
| слабоалкогольные напитки | 335,05 | 5,6 | 428,75 | 7 | 93,70 | 1,4 | 127,97 |
| безалкогольные напитки | 185,47 | 3,1 | 73,50 | 1,2 | -111,97 | -1,9 | 39,63 |
| Всего | 5983 | 100 | 6125 | 100 | 142 | 0 | 102,37 |

Итак, более половины товарооборота занимает водка, причем ее удельный вес вырос на 0,8 %, что в абсолютном выражении составляет 147,41 тыс. руб. Среди остальных групп товаров преобладают вина, хотя ее доля снизилась на 0,6 % или 26,1 тыс. руб., также заметна доля коньяка, водки и ликеров.

В целом розничный товарооборот увеличился на 2,37 % или 142 тыс. руб.

Рассчитаем коэффициенты структурных сдвигов в товарообороте продовольственного магазина (табл.2.7)

Таблица 2.7 – Расчет коэффициента структурных сдвигов в товарообороте продовольственного магазина, %

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы | Структура розничного товарооборота | | (Fi1-Fi0) | (Fi1-Fi0)2 |
| 2007 г. | 2008 г. |
| водка | 69,3 | 70,1 | 0,8 | 0,64 |
| коньяки | 5,8 | 6,8 | 1 | 1 |
| ликеры | 5,5 | 4,8 | -0,7 | 0,49 |
| бренди | 3,2 | 3,2 | 0 | 0 |
| вина | 7,5 | 6,9 | -0,6 | 0,36 |
| слабоалкогольные напитки | 5,6 | 7 | 1,4 | 1,96 |
| безалкогольные напитки | 3,1 | 1,2 | -1,9 | 3,61 |
| Всего | 100 | 100 | Х | 8,06 |

Рассчитаем коэффициент абсолютных структурных сдвигов в товарообороте по формуле

=



Итак, коэффициент структурных сдвигов составляет 1,073. Это означает, что среднее колебание в удельных весах товарооборота по отдельным группам в общем объеме товарооборота составляет 1,07 %, что характеризует структуру товарооборота как достаточно стабильную.

Таким образом, в целом можно сделать вывод о положительной динамике товарооборота ООО «Эла», что положительно сказывается на финансовых показателях его деятельности – прибыли от реализации товаров, которая возросла за этот период, как это следует из таблицы 2.1, в 1,7 раза.

Проанализируем показатели товарного баланса по магазину (табл.2.8).

Таблица 2.8 – Анализ показателей товарного баланса по магазину, тыс. руб

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 г. | 2008 г. | Отклонение | Темп изменения, % | Влияние на товарооборот |
| Запасы на начало года | 1235 | 1551 | 316 | 125,58 | +316 |
| Поступление | 6320 | 5896 | -424 | 93,29 | -424 |
| Реализация | 5983 | 6125 | 142 | 102,37 |  |
| Прочее выбытие товаров | 21 | 25 | 4 | 119,05 | -4 |
| Запасы на конец года | 1551 | 1297 | -254 | 83,62 | +254 |

Итак, запасы на конец года снизились на 16,38 % или 254 тыс. руб. за счет резко возросшего спроса и цен в 4 квартале 2008 г. Это позволило не только покрыть потери в реализации товаров за счет снижения суммы поступления товаров на сумму 424 тыс. руб., а также роста прочего выбытия на 4 тыс. руб. и роста запасов на начало года на 316 тыс. руб., но и обеспечить прирост реализации товаров на 142 тыс. руб.

Поступление товаров снизилось на 6,71 %, а реализация выросла на 2,37 %, при этом прочее выбытие выросло на 19,05 %. Прочее выбытие происходит в результате естественной убыли товаров вследствие истечения срока годности и их порчи.

Поскольку запасы оказали столь существенное влияние на развитие товарооборота, то представляет интерес оценка эффективности их использования.

Проанализируем эффективность использования товарных запасов в ООО «Эла» (табл.2.9)

Таблица 2.9 – Анализ эффективности использования товарных запасов по магазину

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 г. | 2008 г. | Отклонение | Темп изменения, % |
| Оборот розничной торговли, тыс. руб. | 5983 | 6125 | 142 | 102,37 |
| Прибыль, тыс. руб. | 543 | 741 | 198 | 136,46 |
| Средние товарные запасы, тыс. руб. | 1544 | 1696 | 152 | 109,84 |
| Время обращения, дни (ВО) | 92,8 | 99,7 | 6,9 | 107,44 |
| Скорость обращения, обороты | 3,88 | 3,61 | -0,26 | 93,18 |
| Коэффициент загрузки товарных запасов в обороте | 0,258 | 0,277 | 0,02 | 107,32 |
| Прибыль на 1 руб. товарных запасов | 0,352 | 0,437 | 0,085 | 124,15 |

Из приведенных данных видно, что средние остатки товарных запасов возросли в действительных ценах за 2 года на 152 тыс. руб. или на 9,84 %. Однако оборот торговли вырос на 2,37 %.

Оборачиваемость оборотных средств (скорость их превращения в деньги) при этом замедлилась и сократилась – на 0,26 оборота. Соответственно вырос и период обращения оборотных средств, рассчитанный в днях - на 6,9 дней (7,32 %) и составил в среднем за 2008 г. 96,25 дней. Коэффициент эффективности использования товарных запасов к концу отчетного периода вырос на 0,02 и стал составлять 0,277. Возросла и сумма прибыли на 36,46 % и составила 741 тыс. руб.

Таким образом, в целом можно сделать вывод, что товарные запасы использовались недостаточно эффективно с точки зрения оборачиваемости, которая замедлилась, но с точки зрения прибыли их эффективность возросла.

Обобщенную оценку эффективности их использования можно рассчитать по формуле:

Jэф. т.з. =



Она составила в 2007 г.:

Jэф. т.з. = = 1,169



В 2008 г.:

Jэф. т.з. = = 1,256



Данный расчет позволяет сделать вывод о незначительном росте эффективности использования товарных запасов.

Итак, можно отметить прирост товарооборота, однако необходимо выяснить, за счет каких факторов произошел такой рост.

Проанализируем влияние трудовых факторов на динамику товарооборота (табл. 2.10).

Таблица 2.10 - Анализ влияния трудовых ресурсов на динамику объема оборота торгового предприятия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование трудовых факторов | 2007 г. | Фактически за 2008 г. | | Повлияли на динамику физического объема оборота | |
|
|
| в действующих ценах | в сопоставимых ценах | методика расчета | размер влияния, тыс. руб. |
| Товарооборот, тыс. руб., | 5983 | 6125 | 5280,17 | 5280,17 - 5983 | -702,83 |
| Численность | 12 | 13 | 13 | 1\*498,58 | 498,58 |
| работников |
| всего, чел. |
| В т. ч. работников торгово-оперативного | 6 | 7 | 7 | 1\*997,17 | 997,17 |
| персонала, чел. |
| Производительность труда, тыс. руб./чел | 498,58 | 471,15 | 406,17 | (406,17-498,58)\*13 | -1201,41 |
| В т. ч. работников торгово-оперативного | 997,17 | 875,00 | 754,31 | (754,31-997,17)\*7 | -1700,02 |
| персонала, |
| тыс. руб./чел. |

В ООО «Эла» наблюдается снижение оборота в сопоставимых ценах на 702,83 тыс. руб. Также снизилась производительность труда в сопоставимых ценах как в целом по предприятию, так и по торгово-оперативному персоналу. Такую динамику можно оценить отрицательно, т.е. рост товарооборота в действительных ценах был обеспечен только увеличением численности работников на 1 чел. и ростом цен, в то время как производительность труда снижалась, следовательно, развитие товарооборота носило ярко выраженный экстенсивный характер.

Проверка

498,59 – 1201,41 = -702,83 тыс. руб

Проанализируем влияние на товарооборот основных средств (табл. 2.11).

Таблица 2.11 – Анализ влияния изменения стоимости основных фондов на изменение оборота торговли

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 г. | 2008 г. | Методика расчета | Размер влияния, тыс. руб. |
| Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб. | 223,17 | 270,17 | 270,17\*26,81-223,17\*26,81 | 1260 |
| Фондоотдача, тыс. руб./тыс.руб.ОФ | 26,81 | 22,67 | 270,17\*22,67-270,17\*26,81 | -1118 |
| Оборот розничной торговли , тыс. руб. | 5983 | 6125 | 6125 - 5983 | 142 |

В 2008 г. на предприятии были частично обновлены основные фонды, в результате чего их стоимость возросла на 21 %, однако сократился показатель фондоотдачи на 15,4 %.

За счет роста среднегодовой стоимости основных фондов оборот торговли вырос на 1260 тыс. руб., однако за счет фондоотдачи произошло его снижение на 1118 тыс. руб., что в совокупности вызвало прирост товарооборота на 142 тыс. руб.

Теперь проанализируем влияние изменения стоимости оборотных средств и эффективности их использования на изменение товарооборота (табл. 2.12)

Таблица 2.12 – Анализ влияния изменения стоимости оборотных средств на изменение товарооборота

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 г. | 2008 г. | Методика расчета | Размер влияния, тыс. руб. |
| Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб. | 1029,18 | 1217,82 | 1217,82\*5,81-1029,18\*5,81 | 1096,6 |
| Скорость обращения, обороты | 5,81 | 5,03 | 1217,82\*5,03-1217,82\*5,81 | -954,6 |
| Оборот розничной торговли , тыс. руб. | 5983 | 6125 | 6125 - 5983 | 142,0 |

Итак, за счет изменения среднегодовой стоимости оборотных средств товарооборот вырос на 1096,6 тыс. руб., а за счет изменения скорости обращения снизился на 954,6 тыс. руб.

Рассмотрим совокупное влияние всех факторов на прирост товарооборота (табл. 2.13.).

## 

## Таблица 2.13 – Сводная таблица влияния факторов на изменение оборота розничной торговли

|  |  |
| --- | --- |
| Факторы, влияющие на объем розничного оборота | Размер влияния, тыс. руб. |
| Влияние изменения цен | 844,83 |
| Влияние изменения физического объема продаж | -702,83 |
| Итого влияние | 142 |
| Влияние изменения численности работников | 498,58 |
| Влияние изменения производительности труда работников | -1201,41 |
| Итого влияние | -702,83 |
| Влияние изменения численности торгово-оперативного персонала | 997,17 |
| Влияние изменения производительности труда торгово-оперативного персонала | -1700,02 |
| Итого влияние | -702,83 |
| Влияние изменения средней стоимости оборотных средств | 1096,64 |
| Влияние изменения скорости обращения оборотных средств | -954,64 |
| Итого влияние | 142,00 |
| Влияние изменения средней стоимости основных фондов | 1260,0 |
| Влияние изменения фондоотдачи | -1118,0 |
| Итого влияние | 142,0 |
| Влияние изменения размера торговой площади | 0 |
| Влияние изменения оборота на 1м2 торговой площади | 142,0 |
| Итого влияние | 142 |

Итак, можно сделать общий вывод о том, что оборот торговли ООО «Эла» вырос преимущественно за счет изменения цен и изменение численности работников, стоимости основных и оборотных средств (экстенсивных факторов), интенсивные же факторы вызвали незначительный прирост или даже снижение товарооборота. Это свидетельствует о недостаточно эффективной работе магазина.

## 

## 2.3 Оценка влияния товарооборота на формирование издержек обращения, валового дохода и прибыли

Именно товарооборот оказывает существенное влияние на прибыль и прежде всего через формирующие ее показатели: валовой доход и издержки обращения.

Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности показал, что сумма прибыли от реализации товаров в 2008 г. по сравнению с 2007 г. возросла за счет прироста товарооборота в действительных ценах на 142 тыс. руб. Анализ влияния товарооборота на прирост прибыли от реализации товаров представлен в таблице 2.14

Таблица 2.14 – Анализ влияния товарооборота на прирост прибыли от реализации товаров

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Порядок расчета | 2007 г. | 2008 г. |
| Товарооборот в действительных ценах | х | 5983 | 6125 |
| Товарооборот в сопоставимых ценах | х | 5983 | 5280 |
| Прирост товарооборота всего: | 6125-5983 | х | 142 |
| в т. ч за счет влияния: |  |  |  |
| физического объема товарооборота | 5280-5983 | х | -703 |
| изменения цен | 6125-5280 | х | 845 |
| Прибыль от реализации товаров: |  |  |  |
| в сумме | х | 560 | 953 |
| в % к товарообороту | х | 9,36 | 15,56 |
| Прирост прибыли за счет товарооборота всего | (6125-5983)\*9,36 % | х | 13,29 |
| в т.ч. за счет изменения: |  |  |  |
| физического объема товарооборота | (-703)\*9,36 % | х | -65,8 |
| изменения цен | 845\*9,36% | х | 79,09 |

Общий прирост прибыли за счет роста товарооборота составил 13,29 тыс. руб., при этом изменение физического объема товарооборота вызвало снижение прибыли на 65,8 тыс. руб., а изменение цен вызвало ее прирост на 79,09 тыс. руб. Очевидно, что рост прибыли обеспечен за счет фактора цены, а не прироста объемов продаж в натуральном выражении, что свидетельствует о неэффективной политике предприятия по увеличению реализации товаров.

Рассчитаем влияние валового дохода и издержек обращения на увеличение объема розничного товарооборота на 142 тыс. руб. (табл. 2.15)

Таблица 2.15 – Анализ влияния валового дохода и издержек обращения на прирост товарооборота

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Порядок расчета | Размер влияния |
| 1. Влияние на сумму валового дохода всего: | 142\*17,38/100 | 24,68 |
| в т.ч.: |  |  |
| физического объема реализации | (-703)\*17,38/100 | -122,18 |
| изменения цен | 845\*17,38/100 | 146,86 |
| 2. Влияние на сумму издержек обращения всего: | 142\*8,02/100 | 11,39 |
| в т.ч.: |  |  |
| физического объема реализации | (-703)\*8,02/100 | -56,38 |
| изменения цен | 845\*8,02/100 | 67,77 |

Таким образом, можно заметить тенденции, аналогичные выявленным ранее: изменение физического объема реализации вызвало снижение валового дохода на 122,18 тыс. руб., а издержек обращения на 56,38 тыс. руб., изменение цен же вызвало прирост обоих показателей.

Оценим совокупное влияние всех показателей на товарооборот (табл. 2.16).

Таблица 2.16 – Совокупное влияние товарооборота на прибыль и формирующие ее показатели

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторы | Влияние на показатель прибыли | | |
| Валового дохода | Издержек обращения | Прибыли от реализации |
| 1. Изменение товарооборота за счет физического объема реализации | -122,18 | 56,38 | -65,8 |
| 2. Изменение товарооборота за счет изменения цен | 146,86 | -67,77 | 79,09 |
| Совокупное влияние факторов | 24,68 | -11,39 | 13,29 |

Из данных таблицы 2.16 следует, что валовой доход и товарооборот оказали разнонаправленное влияние на прибыль. За счет роста валового дохода, который произошел преимущественно за счет роста цен, прибыль могла бы увеличиться на 24,68 тыс. руб. Но этот прирост валового дохода был частично направлен на покрытие потери прибыли за счет прироста издержек обращения на 11,39 тыс. руб. Отсюда совокупное влияние этих двух факторов, которое произошло под воздействием изменения розничного товарооборота, и составило 13,29 тыс. руб.

Учитывая столь существенное влияние товарооборота на издержки обращения и валовой доход, представляет интерес более глубокое исследование данного вопроса.

В таблице 2.17 представлены результаты анализа издержек обращения ООО «Эла» за 2007-2008 годы.

Таблица 2.17 - Анализ издержек обращения ООО «Эла»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед.измерения | 2007 г. | 2008 г. | Отклонение | Темп роста, % |
|
| Оборот торговли без НДС | тыс.руб. | 5983 | 6125 | 142 | 102,37 |
| Издержки обращения: сумма |  |  |  |  |  |
| - сумма | тыс.руб. | 480 | 637 | 157 | 132,71 |
| - уровень | % | 8,02 | 10,40 | 2,38 | 129,63 |
| Относительная экономия (перерасход) | тыс. руб |  | 145,61 |  |  |

Расчет относительной экономии (перерасхода) осуществим с помощью следующей формулы:

Эотн = ((10,4 – 8,02) \* 6125) / 100 = 145,61

Анализ данных, представленных в таблице показывает увеличение уровня издержек обращения в 2008 году по сравнению с 2007 годом на 2,38 %, что негативно сказалось на полученной чистой прибыли предприятия.

Перерасход в 2008 году составил 145,61 тыс. руб.

Далее осуществим анализ уровня и суммы относительной экономии (перерасхода) издержек обращения ООО «Эла» за отчетный период по элементам (табл.2.18).

Таблица 2.18 - Анализ уровня и суммы относительной экономии (перерасхода) издержек обращения ООО «Эла»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей издержек обращения | 2007 г. | | 2008 г. | | Отклонение (+;-) | | Сумма относительной экономии (перерасхода), руб. |
| сумма, тыс. руб. | Уровень, % | сумма, тыс. руб. | Уровень, % | по сумме, тыс. руб. | По уровню, % |
| 1. Транспортные расходы | 28,66 | 0,48 | 61,92 | 1,01 | 33,26 | 0,53 | 32,58 |
| 2. Расходы на оплату труда | 242,16 | 4,05 | 234,54 | 3,83 | -7,62 | -0,22 | -13,36 |
| 3. Отчисления на социальные нужды | 63,46 | 1,06 | 61,15 | 1,00 | -2,30 | -0,06 | -3,81 |
| 4. Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря | 54,86 | 0,92 | 72,11 | 1,18 | 17,24 | 0,26 | 15,94 |
| 5. Амортизация основных средств | 27,31 | 0,46 | 43,44 | 0,71 | 16,13 | 0,25 | 15,48 |
| 6. Расходы на ремонт основных средств | 6,24 | 0,10 | 24,40 | 0,40 | 18,16 | 0,29 | 18,01 |
| 7. Расходы на санитарную, специальную одежду, столовое белье, посуду, приборы и другие материалы | 1,44 | 0,02 | 3,19 | 0,05 | 1,75 | 0,03 | 1,71 |
| 8. Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров | 8,40 | 0,14 | 17,84 | 0,29 | 9,44 | 0,15 | 9,24 |
| 9. Расходы на рекламу | 23,04 | 0,39 | 66,25 | 1,08 | 43,21 | 0,70 | 42,66 |
| 10. Потери товаров и технологические отходы | 6,05 | 0,10 | 11,78 | 0,19 | 5,74 | 0,09 | 5,59 |
| 11. Расходы на тару | 3,02 | 0,05 | 5,80 | 0,09 | 2,77 | 0,04 | 2,70 |
| 12. Прочие затраты | 15,36 | 0,26 | 34,59 | 0,56 | 19,23 | 0,31 | 18,86 |
| Итого | 480,00 | 8,02 | 637,00 | 10,40 | 157,00 | 2,38 | x |
| Товарооборот | 5983 | 100 | 6125 | 100 |  |  | 145,61 |

Итак, под воздействием товарооборота наибольшая сумма перерасхода допущена по статьям: расходы на рекламу, транспортные расходы, расходы на ремонт основных средств и прочие затраты. Экономию предприятие получило по затратам на оплату труда.

Продолжая анализ издержек обращения, следует обратить внимание на динамику условно-переменных и условно-постоянных расходов. Значительный рост издержек обращения в 1,33 раза обусловлен прежде всего резким ростом переменных затрат, которые произошли не столько под воздействием объема товарооборота, сколько за счет влияния прочих факторов.

Таблица 2.19 - Анализ динамики суммы и уровня издержек обращения

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед.изм. | Год | | Отклонения | Темп изменения, % |
| 2007 г. | 2008г. |
| Оборот розничной торговли | тыс.руб. | 5983 | 6125 | 142 | 102,37 |
| Сумма издержек обращения всего, в том числе: |  | 480 | 637 | 157 | 132,71 |
| - условно-постоянных | тыс.руб. | 387,79 | 411,25 | 23,46 | 106,05 |
| - условно-переменных | тыс.руб. | 92,21 | 225,75 | 133,54 | 244,83 |
| Уровень издержек обращения всего, в том числе: |  | 8,02 | 10,40 | 2,38 | 129,63 |
| - условно-постоянных | % | 6,48 | 6,71 | 0,23 | 103,59 |
| - условно-переменных | % | 1,54 | 3,69 | 2,14 | 239,15 |

Влияние товарооборота

(6125 \* 1,54 % + 387,79) – 480 = 2,115 тыс. руб.

Влияние прочих факторов

637 – 482 = 155 тыс. руб

Таким образом, уровень издержек обращения: условно-постоянных составляет в отчетном году 6,71% достигнув роста на 0,23 %, условно-переменных - 3,69 %, что выше уровня предыдущего года на 2,14 %.

Динамика основных показателей хозяйственной деятельности ООО «Эла» за 2006-2008 гг., представленная в приложении 1, показал, что наблюдается значительный рост выручки в 2007 году на 252 тыс. руб., в 2008 году так же наблюдается увеличение данного показателя, но в значительно меньшем объеме (142 тыс. руб.).

При этом себестоимость продукции (услуг) росла значительно меньшими темпами, в 2008 году даже наблюдается снижение себестоимости на 408 тыс. руб., в связи с чем, валовая прибыль выросла в 2008 году на 550 тыс. руб., наблюдается рост доли валовой прибыли в выручке 2008 года до 25,96 %.

В связи с новой рекламной и маркетинговой политикой, разработанной на 2008 год, значительно увеличились коммерческие расходы. В 2008 году была проведена широкая рекламная акция.

По итогам деятельности чистая прибыль предприятия выросла в 2008 г. на 198 тыс. руб., обеспечив тем самым финансовые возможности для дальнейшего расширения деятельности, активизации сбытовой, рекламной, ассортиментной политики.

Таким образом, показатели товарооборота существенно влияют на финансовые результаты деятельности ООО «Эла».

# 3. Оценка перспектив развития товарооборота и финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия в условиях экономического кризиса

## 

## 3.1 Обоснование минимально необходимой прибыли, достаточной для осуществления хозяйственной деятельности предприятия в условиях кризиса

Для обоснования размера прибыли, необходимой для осуществления хозяйственной деятельности ООО «Эла», необходимо осуществить общее планирование деятельности предприятия, в том числе товарооборота на будущий период. Целесообразно это сделать в относительном выражении, т.е. определить темпы роста товарооборота.

С целью максимально объективной оценки будущих показателей деятельности, планирование будет осуществляться с помощью 4 методов: опытно-статистический, экономико-статистический, трендовая модель, авторегрессионная модель.

Опытно-статистический метод планирования позволяет определить объем товарооборота на будущий год исходя из скорректированного объема товарооборота за отчетный год и среднегодового темпа изменения товарооборота за 3-5 лет, предшествующих планируемому году.

Скорректированный объем товарооборота рассчитывается следующим образом:

Тскр = Тож + Кув - Кум

где: Кув – коррекция на увеличение объема товарооборота (исходя из среднемесячного оборота) структурных подразделений за период времени, в течение которых они не работали в отчетном году, но будут работать в планируемом году;

Кум – коррекция на уменьшение объема товарооборота, равного объему товарооборота структурных подразделений за период времени, в течение которого они работали в отчетном году, а в планируемом году работать не будут.

Ожидаемый объем товарооборота составляет его фактическую величину за 2008 г., т.е. 6125 тыс. руб.

Поскольку открытия новых структурных подразделений либо ликвидации старых не предвидится, то скорректированный объем товарооборота будет составлять величину ожидаемого, т.е. 6125 тыс. руб.

Поскольку среднегодовой темп роста товарооборота составляет 106,1 %, то объем товарооборота на планируемый год составит:

Тпг = 6125 \* 106,1 / 100 = 6498,6 тыс. руб

Экономико-статистический метод основан на сглаживании данных о приросте товарооборота за ряд предшествующих планируемому году лет. Произведем сглаживание ряда за 5 лет с начала деятельности предприятия.

Таблица 3.1 – Исходные данные для планирования объема товарооборота экономико-статистическим методом

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Год | Размер товарооборота | Темп прироста товарооборота в % к предыдущему году |
| 2004 | 4568 |  |
| 2005 | 4763 | 4,27 |
| 2006 | 5438 | 14,17 |
| 2007 | 5983 | 10,02 |
| 2008 | 6125 | 2,37 |

Сглаживание производится с помощью скользящей средней для трех близлежащих лет.

К1 = (4,27 + 14,17 + 10,02) / 3 = 9,49 %

К2 = (14,17 + 10,02 + 2,37) / 3 = 8,86 %

Среднегодовое изменение прироста объема товарооборота составит

∆ = = = - 0,63 %



Значения прироста объема товарооборота на планируемый год определяются продолжением выровненного ряда средних на 2 шага вперед.

К5 = К3 + 2∆ = 10,02 + 2 \* (-0,63) = 8,76 %

Таким образом, в планируемом году по сравнению с отчетным годом объем товарооборота торгового предприятия увеличится на 8,76 % и составит:

Тп.г. = 6125 \* 108,76 / 100 = 6661,55 тыс. руб.

Для планирования товарооборота также можно использовать экономико-математические методы, например, метод аналитического выравнивания.

Можно предположить, что объем товарооборота торгового предприятия развивается по линейной функции

у = a + b \* t

где: у – объем товарооборота, тыс. руб.

t – фактор времени, год

a, b – параметры модели

Параметры определим методом наименьших квадратов с помощью решения системы нормальных уравнений вида

Σу = an + bΣt

Σyt = aΣt + bΣt2

Расчетные данные представим в виде таблицы:

Таблица 3.2 – Исходные данные для расчета значений параметров модели

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Объем товарооборота, тыс. руб., у | Время, год, t | yt | t2 |
| 2004 | 4568 | 1 | 4568 | 1 |
| 2005 | 4763 | 2 | 9526 | 4 |
| 2006 | 5438 | 3 | 16314 | 9 |
| 2007 | 5983 | 4 | 23932 | 16 |
| 2008 | 6125 | 5 | 30625 | 25 |
| n=5 | 26877 | 15 | 84965 | 55 |

Решая систему нормальных уравнений относительно параметров a и b, получаем функцию зависимости объема товарооборота ООО «Эла» от фактора времени:

уt = 4075,2 + 433,4 t

Полученная модель показывает, что при увеличении фактора времени на один год объем товарооборота предприятия увеличивается в среднем на 433,3 тыс. руб.

Чтобы сделать вывод об эффективности полученной модели и о возможности ее использования для планирования объема товарооборота, необходимо определить средний процент отклонений теоретических (расчетных) значений товарооборота от фактических, то есть определить среднюю ошибку прогноза. Принято считать, что модель является эффективной и ее можно использовать для планирования, если средняя ошибка прогноза не превышает 5,0 %.

Таблица 3.3 – Расчет средней ошибки прогноза объема товарооборота ООО «Эла»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Объем товарооборота, тыс. руб., у | Расчетный объем товарооборота, тыс. руб., уt | y-yt | |y-yt| / у \* 100 |
| 2004 | 4568 | 4508,5 | 59,5 | 1,30 |
| 2005 | 4763 | 4941,8 | -178,8 | 3,75 |
| 2006 | 5438 | 5375,1 | 62,9 | 1,16 |
| 2007 | 5983 | 5808,4 | 174,6 | 2,92 |
| 2008 | 6125 | 6241,7 | -116,7 | 1,91 |
| n=5 | 26877 | 26875,5 | - | 2,21 |

В данном случае среднее отклонение теоретического объема товарооборота от фактического составляет 2,21 %, что позволяет использовать полученную модель для расчета объема товарооборота на будущий год:

Уп.г. = 4075,2 + 433,4 \* 6 = 6675,6 тыс. руб

Таким образом, мы получили несколько вариантов расчета планируемого объема товарооборота, обобщение результатов расчета представлено в таблице:

Таблица 3.4 – Объем товарооборота ООО «Эла» на 2009 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Метод | Объем товарооборота на планируемый год, тыс. руб. | Планируемый год в % к отчетному году |
| 1. Опытно-статистический | 6498,6 | 106,10 |
| 2. Экономико-статистический | 6661,55 | 108,76 |
| 3. Трендовая модель | 6675,6 | 108,99 |

Второй и третий варианты расчета объема товарооборота являются оптимистическими, первый – пессимистическим.

Объем товарооборота на планируемый год следует установить в размере средней величины из трех вариантов расчета:

Тпг = (6498,6 + 6661,5 + 6675,6) / 3 = 6611,9 тыс. руб

Далее необходимо уточнить плановый объем товарооборота с точки зрения получения необходимой суммы прибыли.

При плановом объеме товарооборота в 6611,9 тыс. руб. сумма прибыли составит

П = = = 1028,81 тыс. руб



Итак, объем прибыли в планируемом году составит 1028,81 тыс. руб.

## 3.2 Экономическое обоснование размера товарооборота, обеспечивающего достаточный для развития предприятия запас финансовой прочности

Важным этапом планирования является определение минимального размера товарооборота, ориентированного на обеспечение безубыточной работы (критического объема товарооборота).

Для его определения необходимо рассчитать точку безубыточности.

Расчет минимально необходимого объема товарооборота можно выполнить, разложив товарооборот на составляющие его элементы. Розничный товарооборот представляет собой сумму розничных цен реализованных или запланированных к продаже товаров. Розничная цена, в свою очередь, состоит из покупной для торгового предприятия цены товара и торговой надбавки. Сумма товаров по покупным ценам представляет собой товарооборот торгового предприятия по покупным ценам. Торговые надбавки предназначены для покрытия торговым предприятием издержек обращения и получения прибыли.

Чтобы рассчитать объем товарооборота, обеспечивающий предприятию безубыточную работу, нужно определить долю переменных затрат в объеме розничного товарооборота.

Д = (Тпц + Иу-пер.) / Т = (4535 + 225,76) / 6125 = 0,7772

Объем критического товарооборота, обеспечивающий ООО «Эла» в отчетном году безубыточную работу, составит:

Трцкр = ИОпост / (1 – Д) = 411,24 / (1 – 0,7772) = 1844,13 тыс. руб.

В 2008 г. объем товарооборота составил 6125 тыс. руб. Он обеспечил предприятию запас финансовой прочности в следующем размере:

6125 – 1844,13 = 4280,87 тыс. руб.

В относительном выражении это составит:

4280,87 / 6125 \* 100 = 69,89 %

Таким образом, можно сделать вывод о значительном запасе финансовой прочности в ООО «Эла».

В планируемом периоде происходит увеличение размера товарооборота на 7,9 %. При этом предположим, что постоянные издержки останутся на прежнем уровне, а переменные расходы будут возрастать пропорционально росту товарооборота, т.е. на 7,9 %.

Определим плановую точку безубыточности для предприятия.

Сумма переменных расходов составит:

ИОпер = (4535 + 225,76) \* 1,079 = 5136,86 тыс. руб.

Их доля в товарообороте будет равна:

Д = 5136,86 / 6611,9 = 0,7769

Объем критического товарооборота, обеспечивающий в 2009 безубыточную работу, составит:

Трцкр = 411,24 / (1 – 0,7769) = 1843,3 тыс. руб.

Планируемый товарооборот обеспечит предприятию запас финансовой прочности в следующем размере:

6611,9 – 1843,3 = 4768,6 тыс. руб.

В относительном выражении это составит:

4768,6 / 6611,9 \* 100 = 72,12 %

Итак, прирост запаса финансовой прочности составляет:

72,12 – 69,89 = 2,23 %

Если предприятие будет стремиться повысить запас финансовой прочности до 73 %, то ему будет необходим размер товарооборота:

Тпг = 1843,3 \* 100 / (100 – 73) = 6827 тыс. руб.

В целом можно сделать вывод, что существующие темпы роста показателей обеспечивают достаточное развитие предприятия, что очень важно в условиях кризиса, когда нарушаются многие хозяйственные связи, изменяется конъюнктура рынка, может существенно снизиться спрос на продукцию предприятия.

## 

## 3.3 Разработка сводного плана развития предприятия на среднесрочную перспективу

Сводный план развития предприятия необходимо составить с разбивкой по кварталам, а также по товарной структуре предприятия.

Планирование товарооборота по кварталам осуществим на основе индексов сезонности.

Таблица 3.5 – Исходные данные для расчета сезонных колебаний товарооборота ООО «Эла» по кварталам года

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Квартал | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| 1 | 1376,7 | 1494,55 | 1531,25 |
| 2 | 1379,7 | 1447,29 | 1415,49 |
| 3 | 1280,56 | 1494,55 | 1550,85 |
| 4 | 1401,04 | 1546,61 | 1627,41 |
| Тj | 5438 | 5983 | 6125 |
| Ткв j | 1359,5 | 1495,75 | 1531,25 |

Рассчитаем сезонные колебания товарооборота ООО «Эла» по кварталам за 3 года.

Таблица 3.6 – Расчет сезонных колебаний товарооборота по кварталам

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Квартал | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | Σci |
| 1 | 101,27 | 99,92 | 100,00 | 301,18 |
| 2 | 101,49 | 96,76 | 92,44 | 290,69 |
| 3 | 94,19 | 99,92 | 101,28 | 295,39 |
| 4 | 103,06 | 103,40 | 106,28 | 312,74 |

В целях устранения влияния случайных факторов на основе рассчитанных сезонных колебаний определим индексы сезонности товарооборота по кварталам года.

Таблица 3.7 – Расчет индексов сезонности товарооборота предприятия по кварталам года

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Квартал | Сумма сезонных колебаний, Σci | Индексы сезонности |
| 1 | 301,18 | 100,395 |
| 2 | 290,69 | 96,89 |
| 3 | 295,39 | 98,46 |
| 4 | 312,74 | 104,25 |
| Сумма |  | 400 |

Поскольку сумма индексов сезонности равна 400, индексы вычислены верно.

Рассчитаем объем товарооборота по кварталам на планируемый год путем умножения среднеквартального товарооборота планируемого года на уточненный индекс сезонности соответствующего квартала.

Среднеквартальный товарооборот на 2009 г. составляет:

6611,9 / 4 = 1652,98 тыс. руб

Планируемый объем товарооборота по кварталам:

Т1 = 1652,98 \* 100,395 / 100 = 1659,5

Т2 = 1652,98 \* 96,89 / 100 = 1601,66

Т3 = 1652,98 \* 98,46 / 100 = 1627,59

Т4 = 1652,98 \* 104,25 / 100 = 1723,15

Таким образом, пропорции реализации товаров по периодам года сохраняются.

Далее необходимо составить план товарооборота по различным товарным группам.

Этот этап имеет важное значение, так как от реальности плана товарооборота по товарным группам зависит реальность плана по прибыли и другим показателям финансовой деятельности, поскольку:

• различна издержкоемкость и рентабельность реализации отдельных товаров;

• размер торговых надбавок по отдельным товарам неодинаков.

Удельный вес реализации товарной группы в общем объеме товарооборота торгового предприятия в планируемом году можно определить в зависимости от сложившихся тенденций их изменения с учетом перспектив торговли этой товарной группой. По товарным группам, удельный вес которых в общем объеме товарооборота в течение анализируемого периода характеризуется стабильностью или изменяется незначительно, показатель удельного веса на планируемый год можно определить по средней арифметической или принять на уровне отчетного года (опытно-статистический метод планирования структуры товарооборота торгового предприятия). По товарным группам, удельный вес оборота которых имеет тенденцию к росту или снижению либо имеет существенные колебания, показатель на планируемый год определяется с учетом среднегодового изменения удельного веса оборота, рассчитываемого с помощью скользящей средней для двух ближайших лет (экономико-статистический метод планирования структуры товарооборота торгового предприятия).

Таблица 3.8 – Динамика структуры товарооборота ООО «Эла»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы | Удельный вес в общем объеме товарооборота (%) по годам | | |
| 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| водка | 68,1 | 69,3 | 70,1 |
| коньяки | 5,9 | 5,8 | 6,8 |
| ликеры | 6,3 | 5,5 | 4,8 |
| бренди | 3,3 | 3,2 | 3,2 |
| вина | 8,1 | 7,5 | 6,9 |
| слабоалкогольные напитки | 4,5 | 5,6 | 7 |
| безалкогольные напитки | 3,8 | 3,1 | 1,2 |

Как следует из таблицы, ровную тенденцию в развитии удельного веса в общем объеме товарооборота торгового предприятия имеют товарные группы «Бренди». Поэтому удельный вес оборота этой товарной группы в общем объеме товарооборота предприятия в планируемом году следует рассчитать опытно-статистическим методом, используя арифметическую среднюю:

«Бренди» = (3,3 + 3,2 + 3,2) / 3 = 3,23 %

По остальным товарным группам для нахождения удельного веса оборота на планируемый год следует использовать экономико-статистический метод.

Рассмотрим порядок планирования на примере товарной группы «Водка». Определяем скользящие средние для двух близлежащих лет:

К1 = (68,1 + 69,3) / 2 = 68,7

К2 = (69,3 + 70,1) / 2 = 69,7

К3 = (68,7 + 69,7) / 2 = 69,2

Рассчитаем среднегодовое изменение удельного веса:

∆ср = (69,2 – 68,7) / 2 = 0,25 %

Тогда удельный вес оборота товарной группы «Водка» в общем объеме товарооборота ООО «Эла» в планируемом году составит:

К4 = 70,1 + 0,25 = 70,35 %

Сумма товарооборота по данной товарной группе составит:

Тп.г.i = 6611,9 \* 70,35 / 100 = 4651,5 тыс. руб.

Аналогичные расчеты выполним для остальных товарных групп.

Таблица 3.9 – Планирование структуры товарооборота на 2009 г.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы | К1 | К2 | К3 | ∆ | К4 | Тп.г. |
| водка | 68,7 | 69,7 | 69,2 | 0,3 | 70,3 | 4648,2 |
| коньяки | 5,9 | 6,3 | 6,1 | 0,1 | 6,9 | 456,2 |
| ликеры | 5,9 | 5,2 | 5,5 | -0,2 | 4,6 | 304,1 |
| бренди | 7,8 | 7,2 | 7,5 | -0,2 | 6,8 | 449,6 |
| вина | 5,1 | 6,3 | 5,7 | 0,3 | 7,3 | 482,7 |
| слабоалкогольные напитки | 3,5 | 2,2 | 2,8 | -0,3 | 0,9 | 59,5 |
| безалкогольные напитки | х | х | х | х | 3,2 | 211,6 |

Таким образом, с помощью данного метода возможно определение структуры товарооборота по различным товарным группам, что и было продемонстрировано в данной работе.

В целом по результатам работы можно отметить, что ООО «Эла» развивается достаточно динамично, и с учетом предложенных плановых показателей можно прогнозировать благоприятное будущее в его деятельности.

# 

# Заключение

Итак, обобщая вышеизложенное, можно сделать следующие выводы.

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.

Нa объем товарооборота торгового предприятия оказывает влияние большое число факторов, которые можно подразделить на следующие группы:

- факторы, связанные с товарными ресурсами;

- факторы, связанные с численностью работников и производительностью их труда;

- факторы, связанные с наличием и эффективностью использования основных фондов торгового предприятия и режимом его работы.

В специальной экономической литературе все чаще стали выявлять четвертую группу факторов, влияющих на объем товарооборота, - социальные факторы (предоставление различного рода социальных услуг работникам своего предприятия). Тем не менее влияние четвертой группы факторов на изменение объема продаж носит стохастический характер, когда невозможно установить конкретную форму связи между изучаемыми признаками.

Оценка влияния факторов на размер товарооборота осуществляется с помощью различных методов экономического анализа, которые были рассмотрены в работе.

Роль товарооборота в деятельности торговых предприятий чрезвычайно высока, и может быть охарактеризована следующими моментами. Розничный товарооборот может быть применен для характеристики 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, материальных, финансовых) дает представление об эффективности их использования, так как в обобщенном виде показатель эффективности есть соотношение результатов и затрат.

Розничный товарооборот может быть использован для расчета трудоемкости, фондоемкости, затратоемкости, капиталоемкости 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.

Анализ показателей деятельности ООО «Эла» показал следующие результаты.

На анализируемом предприятии наблюдается рост оборота торговли на 142 тыс. руб. и в отчетном периоде он составляет 6125 тыс. руб. На предприятии наблюдается увеличение численности работников на 1 чел., причем торгово-оперативного персонала. Так как темп роста товарооборота ниже темпа роста численности работников, то происходит снижение производительности труда в целом по предприятию на 5,5 % или на 27,4 тыс. руб. Производительность труда торгово-оперативного персонала снизилась на 12,25 % или на 122,2 тыс. руб., что можно оценить отрицательно. На предприятии произошел рост стоимости основных фондов на 47 тыс. руб. или на 21,06 %. Средняя стоимость основных фондов в 2008 г. составила 270,17 тыс. руб. Показатель фондоотдачи, характеризующий оборот, приходящийся на 1 руб. основных фондов сократился на 4,1 тыс. руб. или на 15,44 %, что привело к росту фондоемкости на 18,25 %. Такую ситуацию нельзя оценить положительно. На предприятии наблюдается увеличение оборотных средств на 188,64 тыс. руб. или на 18,33 %. Время обращения на предприятии замедлилось на 9,65 дней, что привело к снижению скорости обращения на 0,78 оборота. Наблюдается положительная динамика коэффициента рентабельности оборотных средств на 0,24, который свидетельствует об увеличении в отчетном году суммы чистой прибыли заработанной на 1 руб. оборотных средств. На предприятии наблюдается рост издержек обращения на 157 тыс. руб. или на 32,71 %. Показатели рентабельности оборота растут вследствие того, что темп роста валового дохода выше темпа роста товарооборота и темпа роста издержек обращения. Сложившаяся ситуация свидетельствует о росте доходов предприятия опережающими темпами по сравнению с ростом его расходов. Сумма чистой прибыли в 2008 г. составила 704 тыс. руб., что на 198 тыс. руб. или на 39,13 % выше значения показателя прошлого года. Рентабельность финансово-хозяйственной деятельности в отчетном году составила 11,49 %, что выше показателя прошлого года на 3,04 % и свидетельствует о росте эффективности деятельности предприятия.

Факторный анализ товарооборота показал, что оборот торговли ООО «Эла» вырос преимущественно за счет изменения цен и изменение численности работников, стоимости основных и оборотных средств (экстенсивных факторов), интенсивные же факторы вызвали незначительный прирост или даже снижение товарооборота. Это свидетельствует о недостаточно эффективной работе магазина.

Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности показал, что сумма прибыли от реализации товаров в 2008 г. по сравнению с 2007 г. возросла за счет прироста товарооборота в действительных ценах на 142 тыс. руб.

Общие прирост прибыли за счет роста товарооборота составил 13,29 тыс. руб., при этом изменение физического объема товарооборота вызвало снижение прибыли на 65,8 тыс. руб., а изменение цен вызвало ее прирост на 79,09 тыс. руб. Очевидно, что рост прибыли обеспечен за счет фактора цены, а не прироста объемов продаж в натуральном выражении, что свидетельствует о неэффективной политике предприятия по увеличению реализации товаров.

В целом по итогам анализа можно сделать вывод об экстенсивном характере изменения товарооборота.

В результате планирования товарооборота на 2009 г. различными методами были получены следующие результаты. Опытно-статистический метод предполагает товарооборот в сумме 6498,6 тыс. руб., экономико-статистический – 6661,55 тыс. руб., трендовая модель – 6675,6 тыс. руб.

Плановый объем товарооборота установлен в среднем размере, т.е. 6611,9 тыс. руб. При этом объем прибыли в планируемом году составит 1028,81 тыс. руб.

В 2008 г. товарооборота ООО «Эла» обеспечил предприятию запас финансовой прочности в размере 69,89 %. В планируемом периоде происходит увеличение размера товарооборота на 7,9 %, что обеспечивает запас финансовой прочности уже на 71,12 %.

Также в работе составлен сводный план развития предприятия, в котором отражены показатели товарооборота в разрезе кварталов и отдельных ассортиментных групп.

В целом можно сделать вывод, что существующие темпы роста показателей обеспечивают достаточное развитие предприятия, что очень важно в условиях кризиса, когда нарушаются многие хозяйственные связи, изменяется конъюнктура рынка, может существенно снизиться спрос на продукцию предприятия.

# Список литературы

1. Александров Ю. Л. Экономика предприятия торговли: учеб. пособие / Ю. Л. Александров, Э. А. Батраева, И. В. Петрученя и др. – Красноярск, 2002. – 390 с.
2. Александров Ю. Л. Экономика товарного обращения : учебник / Ю. Л. Александров, Н. Н. Терещенко. − Красноярск, 2008. – 240 с.
3. Александров Ю. Л. Экономика торгового предприятия : учеб. пособие/ Ю. Л. Александров, Н. Н. Терещенко, И. В. Петрученя. – Красноярск, 2007. – 220
4. Анализ и планирование оборота розничной торговли и товарных запасов розничного торгового предприятия: практикум / сост. Н. Н. Терещенко, О. Н. Емельянова; Краснояр. гос. торг.–экон. ин-т. – Красноярск, 2004. – 76 с.
5. Баканов М. И. Экономический анализ в торговле / М. И. Баканов. − М. : Экономика, 2006. − 348 с.
6. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: ИНФРА-М, - 2007. – 222 с.
7. Балабанов И.Б. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика. – 2007. – 208 с.
8. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, - 2004 – 366 с.
9. Валевич Р. П. Экономика торгового предприятия / Р. П. Валевич, Г. А. Давыдова. – Минск : Вышэйш. шк., 2006. − 367 с.
10. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ПБОЮЛ, - 2007. – 424 с.
11. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле / Л. И. Кравченко. − Минск : Вышэй. шк., 2007. – 314 с.
12. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. М.:- ИКЦ “ДИС”,- 2004. –224с.
13. Лебедев В.Г., Томилина Д.Н., Бургунова Г.Н. Методика анализа деятельности предприятия в условиях рынка. – СПб: СПБГИЭА, - 2006. – 234
14. Лебедева С.Н. Экономика торгового предприятия: учеб. пособие для вузов Лебедева С.Н., Казиначикова Н.А., Гавриков А.В. – 3-е изд., испр. – Минск: Новое знание, 2003. – 239 с.
15. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, -2005. – 471 с.
16. Орлов А. В. Межотраслевые связи торговли /А.В.Орлов. - М.: Экономика, 1978. – 417 с.
17. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: Учебник для вузов/Л.Н. Павлова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005. – 400с.
18. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия: учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 407 с.
19. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятий: учеб. пособие для вузов. – М.: Академический Проект, 2004. – 576 с.
20. Раицкий К.А. Экономика предприятия: учеб. для вузов. – изд. 3-е, перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2008. – 1012 с.
21. Соломатин А. Н. Практикум по анализу и планированию товарооборота и товарных запасов розничного торгового предприятия : учеб. пособие / А. Н. Соломатин. − СПб. : ТЭИ, 2000. − 30 с.
22. Соломатин А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли. – СПб.: Питер, 2009. – 560 с.
23. Терещенко Н. Н. Планирование : учеб.пособие / Н. Н. Терещенко; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2005. – 227 с.
24. Финансовый менеджмент: Теория и практика: Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 1999 . – 656 с.
25. Экономика и организация деятельности торгового предприятия : учеб. пособие / под общ. ред. А. Н. Соломатина. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 295 с.
26. Экономика организации (предприятия): учеб. для вузов / ред. Сафронов Н.А. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2004. – 618 с.
27. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. К. А. Раицкого. – 2-е изд. – М. : Маркетинг, 2005. – 696 с.
28. Экономика торгового предприятия: Торговое дело: Учебник для вузов / ред. Брагин Л.А. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 314 с.
29. Экономика торгового предприятия: учебник для вузов / под ред. А. И. Гребнева. − М. : Экономика, 2006. − 238 с.

Приложение 1

Таблица 1 - Анализ прибыли ООО «Эла» за 2006-2008 гг

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | Отклонение | | Уровень в % к выручке в 2006г | Уровень в % к выручке в 2007г | Уровень в % к выручке в 2008г | Отклонение | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5=гр3-гр2 | 6=гр4-гр3 | 7 | 8 | 9 | 10=гр8-гр7 | 11=гр9-гр8 |
| Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналог. платежей) | 5731 | 5983 | 6125 | 252 | 142 | 100 | 100 | 100 | 0 | 0 |
| Оборот по покупным ценам | 4783 | 4943 | 4535 | 160 | -408 | 83,46 | 82,62 | 74,04 | -0,84 | -8,58 |
| Валовой доход | 948 | 1040 | 1590 | 92 | 550 | 16,54 | 17,38 | 25,96 | 0,84 | 8,58 |
| Издержки обращения | 407 | 480 | 637 | 73 | 157 | 7,1 | 8,02 | 10,4 | 0,92 | 2,38 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 541 | 560 | 953 | 19 | 393 | 9,44 | 9,36 | 15,56 | -0,08 | 6,20 |
| Прочие доходы | 12 | 51 | 13 | 39 | -38 | 0,21 | 0,85 | 0,21 | 0,64 | -0,64 |
| Прочие расходы | 22 | 68 | 225 | 46 | 157 | 0,38 | 1,14 | 3,67 | 0,75 | 2,54 |
| Валовая прибыль | 531 | 543 | 741 | 12 | 198 | 9,27 | 9,08 | 12,10 | -0,19 | 3,02 |
| ЕНВД | 37 | 37 | 37 | 0 | 0 | 0,65 | 0,62 | 0,60 | -0,03 | -0,01 |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 494 | 506 | 704 | 12 | 198 | 8,62 | 8,46 | 11,49 | -0,16 | 3,04 |