# Московский институт экономики, менеджмента и права

**Дисциплина: Управленческий анализ в отраслях**

**РЕФЕРАТ**

**Тема: «Управленческий анализ организаций торговли»**

**Подготовила студентка**

**группы ЭСс 12/0-06 Железнякова О.М.**

**Проверил Тришкина Н.А.**

**Москва 2009**

**Содержание:**

1.Особенности торговой деятельности и основные направления ее анализа

2.Анализ выполнения плана, состава, структуры и динамики розничного товарооборота

3.Анализ обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов

4.Анализ обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов, развития материально-технической базы

5.Анализ издержек обращения

**1.Особенности торговой деятельности и основные направления ее анализа**

**Торговая деятельность** — это посредническая деятельность по продвижению товаров от производителя к потребителю. Торговая деятельность может осуществляться в **оптовой** и **розничной** формах, ее сфера довольно обширна и достаточно специфична.

Этой отрасли присущи **следующие основные особенности**.

1. В торговле не производятся добавленная стоимость, готовый продукт. Торговые фирмы работают с уже завершенными, готовыми к употреблению товарами.

2.Основным результатом деятельности будет товарооборот, оптовый или розничный, а не выручка от реализации продукции.

3.Основные и оборотные средства функционируют в сфере обращения, а не производства, и имеют структуру, отличную от промышленных предприятий. В составе основных фондов наиболее важную роль играют торговые площади и торговое оборудование (витрины, холодильные установки, ККМ). Наиболее важной составляющей оборотных активов являются товарные ресурсы.

4.Структура источников формирования средств в торговле также имеет свои особенности:

* + низкая величина и доля уставного капитала;
	+ отсутствие или крайне низкая абсолютная и относительная величина долгосрочных привлеченных средств;
	+ краткосрочные коммерческие кредиты и кредиторская задолженность поставщикам как две основные статьи текущих пассивов.

5.В торговых предприятиях (организациях) **ассортимент** и его широта может существенно варьироваться по видам, габаритам и ценам товаров. Соответственно и оборачиваемость у разных товаров может существенно отличаться, однако она будет выше, чем у оборотных активов в сфере производства.

**Основными задачами** анализа деятельности предприятий торговли являются:

- контроль за динамикой выполнения плана товарооборота;

- изучение факторов, оказавших влияние на его объем и структуру, а также на издержки обращения;

- вскрытие резервов дальнейшего развертывания товарооборота и улучшение обслуживания населения.

**Основные данные** для проведения анализа содержатся в:

- бизнес-плане;

- данных бухгалтерского учета и отчетности (товарные отчеты, учетные регистры о движении и остатках товаров и т.д.);

- формах статистической отчетности (форма № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг», форма № 1 — торговля «Обследование розничной продажи отдельных товаров в разрезе ассортиментных групп», форма № 1 торг (сеть) «Сведения о наличии сети оптовой и розничной торговли») и т.д.

**2.Анализ выполнения плана, состава, структуры и динамики розничного товарооборота**

**Розничный товарооборот** — это сумма продаж товаров покупателям для личного потребления, за наличный расчет и в кредит, а также продажа товаров в порядке мелкооптовой продажи коллективным потребителям — предприятиям, учреждениям и организациям.

Розничный товарооборот является одним из основных показателей, по которым оценивается хозяйственная деятельность предприятий торговли.

Анализ выполнения плана и динамики розничного товарооборота торгового предприятия проводится так же, как и аналогичные направления анализа объема производства и реализации на промышленных предприятиях. Однако такой анализ проводится не только за ряд лет, но и по кварталам, месяцам и за более короткие промежутки времени.

Для оценки равномерности и ритмичности развития товарооборота изучается выполнение плана и его динамика по декадам, составляются графики выполнения плана, рассчитываются коэффициенты ритмичности и равномерности выполнения плана реализации товаров.

В процессе изучения товарооборота важно анализировать его ритмичность.

**Ритмичность** — равномерная реализация товаров в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренных планом.

**Коэффициент ритмичности** — это сумма фактических удельных весов товарооборота за каждый отчетный период, но не более их планового уровня.

После изучения общего объема розничного товарооборота переходят к анализу его состава по различным признакам.

Рассматривают **состав розничного товарооборота** по:

**- видам** (продажа товаров населению и продажа организациям в порядке мелкого опта);

**- организационным формам** (стационарные предприятия (магазины, лавки, палатки или передвижные средства торговли);

**- методам торговли** (продажа товаров за наличные деньги и в кредит, фасованных и нефасованных товаров, продажа через автоматы);

**- ассортименту**.

При наличии продаж в кредит важным моментом является анализ движения покупательского кредита, контроль за его покрытием и выявление просроченной задолженности.

Анализ товарооборота с подразделением на продажу фасованных и нефасованных товаров производится с целью выявления лучших методов обслуживания населения и экономичности товарного обращения. Но трудность этого направления анализа заключается в отсутствии соответствующих источников анализа.

Выполнение плана товарооборота по ассортименту связан с удовлетворением разносторонних запросов покупателей. Товарная структура розничного оборота анализируется по данным формы № 1 — предприятие, в котором есть сведения о продаже товаров в разрезе ассортимента.

Используя данные этого отчета, а также данные бизнес-плана, следует проанализировать выполнение плана по отдельным товарным группам.

**3.Анализ обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов**

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

Влияние факторов, связанных с товарными фондами, выражается **методом балансовой увязки** с помощью следующей формулы:

,

где *Р* — розничный товарооборот;

*Зн , Зк*  — запасы товаров на начало и конец отчетного периода;

*П* — поступления товаров;

*В* — прочее выбытие товаров.

Изменение каждого из слагаемых будет соответствующим образом влиять на величину розничного товарооборота. Влияние на сумму реализации того или иного слагаемого товарного баланса может измеряться способом цепной подстановки или путем определения абсолютных разниц между плановыми и фактическими величинами.

Каждый из этих элементов следует подвергнуть более детальному анализу и начинать следует с основного — **поступления товаров**.

**Анализ поступления товаров** начинают с проверки выполнения плана товарного обеспечения в целом и по отдельным товарным группам, а затем анализируют поступление товаров по источникам и поставщикам. Для анализа привлекаются данные оперативного учета выполнения поставщиками договоров поставки. При этом необходимо обратить внимание на выполнение договоров поставщиками, своевременность отгрузки товаров и соблюдение качества и ассортимента и какие санкции применялись к недобросовестным поставщикам.

Для выполнения плана розничного товарооборота важное значение имеют равномерность поступления товаров, их качество и соответствие спросу. Неравномерное поступление товаров нарушает бесперебойный процесс обращения товаров, приводит к образованию сверхнормативных запасов по одним товарам и к недостатку по другим, отрицательно влияет на удовлетворение спроса покупателей.

**Анализ товарных запасов и оборачиваемости товаров**. Постоянное наличие товарных запасов в определенном размере и ассортименте является одним из важнейших условий выполнения плана товарооборота и обеспечения бесперебойности торговли. **Товарные запасы** подразделяются на запасы **нормального** и **сезонного хранения** (картофель, овощи, фрукты, резиновая и валяная обувь, велосипеды) и запасы целевого назначения (специальные запасы в горных районах, районах Крайнего Севера).

**Товарные запасы нормального хранения** обеспечивают бесперебойную торговлю, и должны постоянно и равномерно пополняться, отсутствие данных запасов или их избыток может привести к перебоям в торговле или к затовариванию. В процессе анализа необходимо выявить причины образования излишков или отсутствия запасов, изучить структуру запасов и быстроту оборачиваемости товаров.

Товарные запасы планируются и учитываются в абсолютной сумме и в днях оборота.

,

.

Анализируя товарные запасы торговой организации, необходимо определить отклонение фактических запасов от установленных нормативов и начальных остатков в сумме и в днях оборота.

Для этого сопоставляются фактические и плановые данные в целом и по товарным группам.

На величину товарных запасов оказывают влияние объем и структура товарооборота, а также товарооборачиваемость. Последний показатель измеряется в днях и рассчитывается по следующей формуле:

.

Дальнейшая проверка товарных запасов проводится в разрезе отдельных ассортиментных групп товаров. При этом необходимо установить, правильно ли организован завоз товаров в торговую сеть, нет ли случаев затоваривания или отсутствия необходимого минимума товаров установленного ассортимента, выявить неходовые и залежавшиеся товары.

**4.Анализ обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов, развития материально-технической базы**

**Средняя численность работников** — важный и весьма динамичный показатель торговли.

Число работников, занятых в торговле, за последние годы значительно возросло, в первую очередь, в связи с открытием новых предприятий торговли и увеличением численности уже действующих. Большое внимание стали уделять вопросам научной организации труда торговых работников, его механизации, внедрению прогрессивных форм и методов торговли.

Путем сравнения данных о фактической численности и составе персонала торговой организации в отчетном периоде с плановыми показателями и данными за предшествующий период устанавливается, как выполнен план и как изменилась численность и состав работников по сравнению с предыдущим периодом.

Важным качественным показателем работы торговой организации является **производительность труда**, которую характеризуют два показателя:

1) средний оборот на одного торгового работника;

2) средний оборот на одного продавца.

При этом важно устранить влияние изменения цен. Это достигается при помощи **индекса цен**.

Выяснив динамику показателей по труду, следует перейти к изучению влияния на объем товарооборота **трудовых факторов**, характеризующих наличие рабочей силы, структуру персонала и рост производительности труда, которое выражается формулой:

,

где *Q* — объем розничного товарооборота;

*R* — число всех работников;

*r* — число продавцов.

Эту же формулу можно выразить следующим образом:

,

где *Кr* — удельный вес продавцов;

*Wr* — среднегодовой оборот 1 продавца (производительность труда).

Влияние трудовых факторов на объем товарооборота можно определить **методом цепных подстановок**.

На выполнение плана и динамику товарооборота большое влияние оказывают состояние, развитие и эффективность использования **материально-технической базы торговли**.

**Общие направления анализа** аналогичны методике анализа основных средств для промышленных предприятий (рассчитываются показатели: фондовооруженности, фондообеспеченности, фондоотдачи, фондоемкости).

Однако структура основных фондов торгового предприятия существенно отличается от структуры основных фондов в промышленности. Это обусловлено особенностями технологического процесса в торговле, необходимостью широкого применения живого труда обслуживающего персонала, низким уровнем механизации и автоматизации торгового процесса в целом по отрасли.

Для оценки **технической оснащенности торгового предприятия** определяют:

- стоимость активной части основных фондов на 100 м2 торговой площади;

**- коэффициент механизации труда** (доля работников, у которых труд механизирован более, чем на 50%, в общей численности работающих);

**- коэффициент механизации работ** (отношение завтрат времени на выполнение работ механизированным путем к общим затратам рабочего времени).

Для оценки эффективности использования торговых площадей определяются такие качественные показатели их использования, как **товарооборот на 1 м2 торговой площади общий, в день, в смену, в час.**

**Прирост торговой площади** выражается количеством квадратных метров или числом прибавившихся рабочих мест. Зная число вновь созданных рабочих мест и сумму среднего товарооборота, можно найти и прирост розничного товарооборота за счет данного фактора.

Методами факторного анализа может быть измерено влияние на розничный товарооборот **следующих факторов**:

1) среднегодового количества рабочих мест (*РМ*);

2) количества рабочих дней (*Д*);

3) продолжительности рабочего дня (*t*);

4) среднечасового оборота на одно рабочее место (*Wчас*).

.

Расчет влияния этих факторов на товарооборот определяется методом цепных подстановок или абсолютных разниц.

**5.Анализ издержек обращения**

Затраты по доведению товаров от производства до потребителей (покупателей), выраженные в денежной форме, называют **издержками обращения**. К ним относятся **следующие составляющие**:

- расходы на железнодорожные, водные, воздушные, автомобильные перевозки;

- расходы на оплату труда;

- расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря;

- амортизация основных средств;

- отчисления и затраты на ремонт основных средств;

- расходы на санитарную и специальную одежду, столовое белье;

- расходы на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд;

- расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров;

- расходы на торговую рекламу;

- проценты за пользование кредитами и займами;

- потери товаров при перевозке, хранении и реализации в пределах норм;

- расходы на тару;

- отчисления на социальные нужды;

- налоги, отчисления и сборы, включаемые в издержки обращения;

- прочие расходы.

Издержки обращения торговых предприятий измеряются в сумме и по их уровню.

**Уровень издержек обращения** представляет отношение их суммы к товарообороту, выраженное в процентах. Это один из важнейших качественных показателей оценки хозяйственной деятельности торговых предприятий, показывающий, сколько процентов занимают издержки обращения в розничной (продажной) стоимости товаров.

**Задачи анализа издержек обращения** — не только изучить выполнение плана и дать объективную оценку соблюдению их сметы, но и выявить резервы сокращения расходов и разработать меры по их использованию путем устранения непроизводительных затрат, бесхозяйственности, расточительства и обеспечения наиболее экономного, целесообразного и эффективного использования средств и труда.

**Анализ издержек обращения** розничного торгового предприятия обычно начинают с сопоставления фактических данных с плановыми и данными прошлых периодов, расчета абсолютной экономии или перерасхода. Кроме того, должна быть дана оценка издержкам по их уровню в процентах к товарообороту. Отклонение по уровню издержек обращения (от плана или от данных прошлых периодов) называется размером снижения или повышения их уровня.

Для оценки издержек обращения может применяться также показатель **затратоотдачи**, определяемый отношением товарооборота к сумме издержек обращения.

Наряду с анализом издержек обращения по торговому предприятию в целом проводят их изучение в разрезе структурных подразделений: анализируется деятельность торговых подразделений, добившихся относительной экономии издержек обращения и допустивших их относительный рост; выясняют причины перерасхода и принимают меры по улучшению торговой и другой деятельности.

Далее переходят к анализу состава и структуры издержек обращения, выполнения плана и динамики отдельных статей расходов. Причем оценку выполнения плана и динамики условно-переменных издержек следует давать по их уровню, а условно-постоянные статьи изучаются, прежде всего, по абсолютным данным. Такое постатейное ознакомление с выполнением плана и динамикой расходов покажет, на какие статьи следует обратить особое внимание.

Для объективной оценки выполнения плана и динамики торговых расходов необходимо детально и глубоко проанализировать влияние факторов на их размер. Методы факторного анализа позволят изучить влияние факторов, например, на фонд заработной платы, транспорные издержки и т.д.

На следующем этапе анализа для выявления причин допущенного перерасхода или экономии, выявления возможностей и резервов снижения издержек проводится более детальный анализ в разрезе отдельных статей и видов расходов.

Список использованной литературы:

1. Ерина Т.А. «Управленческий анализ в отраслях»