



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал в г.Туапсе

Кафедра «Экономики и управления на предприятии природопользования»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
(квалификация – бакалавр)

На тему «Оборот розничной торговли предприятия и перспективы его развития»

Исполнитель Штифанов Василий Евгеньевич

Руководитель к.э.н. Майборода Евгений Викторович

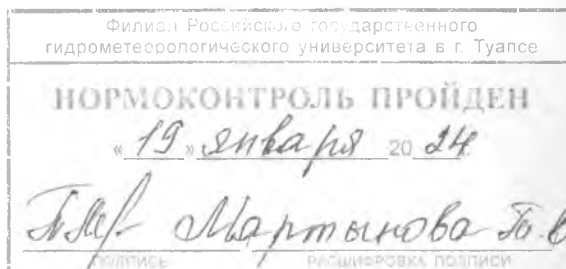
«К защите допускаю»

Руководитель кафедры _____

кандидат экономических наук

Майборода Евгений Викторович

«23 января 2024 г.



Туапсе
2024

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические основы анализа и оценки товарооборота торгового предприятия.....	5
1.1 Оборот розничной торговли: понятие, состав, виды, значение.....	5
1.2 Методика анализа и оценки товарооборота розничной торговли.....	9
2 Анализ и оценка товарооборота ООО «Древо М» в исследуемом периоде.....	20
2.1 Организационно-экономическая характеристика исследуемого объекта.....	20
2.2 Анализ динамики, состава и структуры товарооборота ООО «Древо М».....	28
2.3 Факторный анализ оборота розничной торговли торгового предприятия ООО «Древо М».....	39
3 Разработка направлений увеличения и развития товарооборота ООО «Древо М».....	47
3.1 Планирование общего объема оборота розничной торговли торгового предприятия с использованием различных методов.....	47
3.2 Резервы роста оборота розничной торговли торгового предприятия и их экономическое обоснование.....	50
Заключение.....	59
Список литературы.....	63

Введение

Для каждого коммерческого предприятия одна из главных задач - обеспечение устойчивых темпов экономического роста. Положительные изменения в его деятельности связаны, в первую очередь, с положительной динамикой его оборота или объема продаж, то есть по характеру динамики оборота оценивается положительно или отрицательно результат деятельности предприятий.

Основное экономическое содержание оборота розничной торговли заключается в том, что розничная торговля, как экономический процесс, представляет собой обмен денежных доходов населения на товары в порядке купли - продажи. С этой точки зрения мелкооптовый отпуск товаров организациям, учреждениям и предприятиям по безналичному расчёту розничной торговли не является, и его следовало бы учитывать отдельно.

Однако с точки зрения сложившейся организационной практики анализа и планирования под оборотом розничной торговли понимают общую сумму реализованных товаров рыночного фонда не только населению, но также учреждениям, организациям и предприятиям в порядке мелкого опта.

Оборот розничной торговли имеет большое экономическое и социальное значение. В процессе розничной продажи завершается доведение товаров от производства до потребителей, а продукция, созданная в отраслях материального производства, находит общественное признание. При этом население реализует свои денежные доходы, полученные по труду. Объём оборота розничной торговли характеризует размер потребляемой населением товарной продукции и тем самым отражает материальное благосостояние и культурный уровень российского народа.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что на современном этапе оборот розничной торговли является основополагающим показателем торговли, от которого зависят все остальные показатели деятельности предприятий отрасли. Его значение отражает сущность и развитие

деятельности предприятий.

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы является общество с ограниченной ответственностью «Древо М». Предметом исследования является товароборот данного предприятия и пути его увеличения.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ и оценка товарооборота ООО «Древо М» и разработка предложений по его увеличению и развитию.

В соответствии с целью были поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические и методические основы анализа и оценки товарооборота торгового предприятия;
- дать общую организационно-экономическую характеристику исследуемого предприятия;
- провести анализ и дать оценку товарооборота ООО «Древо М» в исследуемом периоде;
- разработать и экономически обосновать предложения по увеличению и развитию товарооборота ООО «Древо М».

1 Теоретические и методические основы анализа и оценки товарооборота торгового предприятия

1.1 Оборот розничной торговли: понятие, состав, виды, значение

Одним из основных показателей социально-экономического результата хозяйственной деятельности предприятий торговли является показатель оборота розничной торговли.

Смысл и значение данного показателя определяются сутью товарного обмена, осуществляемого с помощью денег. Оборот розничной торговли отражает в стоимостной форме объем товарной массы, доведенной от сферы производства до сферы потребления [5, с. 84].

С показателем оборота розничной торговли связаны товарные фонды, уровень издержек обращения и рентабельности торговли, а также другие стороны хозяйственной деятельности предприятий розничной торговли.

Экономическая сущность оборота розничной торговли выражается отношениями, связанными с обменом денежных средств на товары. На этой стадии продавец передает товары конечным потребителям, завершая процесс обращения. Товары из сферы обращения поступают в сферу потребления, становятся собственностью потребителя, используются или образуют потребительский фонд, т.е. перестают быть товарами.

Существуют различные формулировки категории «оборот розничной торговли».

Оборот розничной торговли представляет собой последнюю, конечную стадию движения товаров в сфере обращения, когда они переходят в сферу потребления посредством осуществления акта купли-продажи [9, с. 108].

Под оборотом розничной торговли понимается продажа товаров населению для удовлетворения личных потребностей в обмен на его денежные доходы [15, с. 45].

Оборот розничной торговли представляет продажу потребительских товаров за наличный расчет населению независимо от каналов реализации.

Оборотом розничной торговли называется выручка от продажи товаров непосредственному потребителю - населению [20, с. 137].

Используя Гражданский кодекс Российской Федерации, можно дать такое определение оборота розничной торговли: «совокупность актов купли-продажи, по которым продавец передает покупателю в обмен на денежные средства товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью».

Оборот розничной торговли представляет собой выручку от продажи товаров населению для личного потребления или использования в домашнем хозяйстве за наличный расчет или оплаченных по кредитным карточкам, по расчетным чекам банков, по перечислениям со счетов вкладчиков, по поручению физических лиц без открытия счета, посредством платежных карт (электронных денег) [7, с. 181].

В оборот розничной торговли также включаются [12, с. 104]:

– стоимость товаров, проданных по договорам комиссии (поручения или агентским договорам) по моменту продажи в размере полной стоимости товаров, включая вознаграждение;

– полная стоимость товаров, проданных в кредит (по моменту отпуска товаров покупателям);

– стоимость товаров длительного пользования, проданных по образцам (по времени выписки счета-фактуры или доставки покупателю, независимо от времени фактической оплаты товара покупателем);

– стоимость товаров, проданных в порядке электронной торговли (электронная торговля - это продажа товаров по заказам от покупателей, поступивших в интерактивном режиме (ON-LINE), где цена и (или) условия продажи приняты или оговорены по Интернету, электронной почте и т.п.) по времени выписки счета-фактуры или доставки покупателю, независимо от формы расчета и времени фактической оплаты товара покупателем;

– стоимость товаров, проданных по почте; товары высылаются покупателю, который выбирает их по рекламным объявлениям, каталогам,

образцам или другим видам рекламы;

- стоимость товаров, проданных через торговые автоматы; полная стоимость лекарственных средств, отпущенных отдельным категориям граждан бесплатно или по льготным рецептам;

- полная стоимость товаров, проданных отдельным категориям населения со скидкой (угля, газа в баллонах, древесного топлива и т.п.);

- стоимость проданных по подписке печатных изданий (по моменту выписки счета, без учета стоимости доставки);

- стоимость упаковки, имеющей продажную цену, не входящую в цену товара;

- стоимость проданной порожней тары.

Оборот розничной торговли показывается, включая стоимость стеклянной посуды, проданной вместе с товаром (за вычетом стоимости возвращенной населением порожней стеклянной посуды) или принятой в обмен на товар.

Не включаются в оборот розничной торговли [18, с. 37]:

- стоимость проданных товаров, не выдержавших гарантийных сроков службы;

- стоимость проездных билетов, талонов на все виды транспорта, лотерейных билетов, телефонных карт, карт экспресс-оплаты услуг связи;

- стоимость товаров, отпущенных через розничную торговую сеть юридическим лицам (в том числе и организациям социальной сферы, спецпотребителям и т.п.) и индивидуальным предпринимателям.

Объектами оборота розничной торговли являются потребительские товары, а субъектами выступают продавцы и покупатели этих товаров.

В соответствии с существующими формами статистической отчетности оборот розничной торговли можно классифицировать по следующим признакам (рисунок 1.1) [3, с. 106].

Оборот розничной торговли розничного торгового предприятия измеряется стоимостными и натуральными показателями, показателями

прироста и объема продаж в расчете на душу населения. Ассортиментный состав проданных товаров по группам или отдельным наименованиям характеризует структуру оборота розничной торговли и является его качественной характеристикой [22, с. 76].



Рисунок 1.1 – Классификация видов оборота розничной торговли

Оборот розничной торговли играет важную роль как на уровне торгового предприятия, так и на уровне страны (рисунок 1.2) [16, с. 47].



Рисунок 1.2 – Значение оборота розничной торговли на макро- и микроуровне

Социальное значение этого показателя заключается в том, изменение оборота розничной торговли является главным показателем уровня жизни народонаселения. Именно через оборот розничной торговли реализуются денежные доходы, устойчивость валюты, определяются пропорции между производством и потреблением, спросом населения и предложением товаров.

В системе показателей деятельности торгового предприятия оборот розничной торговли играет неоднозначную роль.

С одной стороны, он служит определяющим показателем формирования ресурсного потенциала торговой организации (трудовых, материальных и финансовых ресурсов), а, с другой стороны, оборот розничной реализации носит подчиненный характер по отношению к прибыли предприятия от торговой деятельности [8, с. 72].

Показатель объема оборота розничной торговли торговых предприятий характеризует следующие процессы [11, с. 125]:

- экономический процесс обмена товаров на денежные средства населения;
- финансовый процесс формирования денежной выручки торгового предприятия;
- социальный процесс перехода товаров в сферу личного потребления, т. е. удовлетворения спроса покупателей.

Таким образом, оборот розничной торговли считается одним из важнейших показателей и предприятий торговли, характеризующий объем их деятельности, от которого зависит размер получаемых предприятиями доходов и прибыли. В связи с этим изучению, анализу и планированию оборота розничной торговли должно уделяться особое значение.

1.2 Методика анализа и оценки товарооборота розничной торговли

Анализ оборота розничной торговли является одним из основных моментов изучения и оценки деятельности предприятий торговли, служит одной из экономических предпосылок планирования оборота розничной

торговли и работы предприятия в целом [20, с. 89].

Целью анализа оборота розничной торговли является определение степени удовлетворения спроса населения на товары, достижение соответствия структуры спроса обороту, выявление недостатков и неиспользованных резервов роста оборота, прибыли. Основными задачами анализа оборота розничной торговли являются [1, с. 106]:

- изучение и оценка степени выполнения плана оборота и удовлетворения спроса населения;
- анализ и оценка динамики оборота розничной торговли;
- выявление и количественное измерение факторов, влияющих на отклонение оборота розничной торговли;
- выявление возможностей и резервов предприятия торговли по увеличению оборота розничной торговли;
- разработка рекомендаций по устранению выявленных недостатков в ходе анализа и повышению эффективности предприятия.

В процессе анализа можно выделить три этапа: подготовительный, основной и заключительный [23, с. 57].

1. Первоначальным этапом анализа розничного товарооборота является подготовительный, в ходе которого определяются цели и задачи проведения исследования, осуществляется выбор предмета и объекта анализа, методов его проведения, определяются сроки, исполнители анализа и круг необходимой информации, изучаются его основные предпосылки.

При анализе оборота розничной торговли используется, прежде всего, вторичная информация, включающая в себя:

- внутренние источники информации (бухгалтерская и статистическая отчетность розничного предприятия (баланс, форма №2 «Отчет о финансовых результатах», форма №П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг», оперативная бухгалтерская и статистическая отчетность и т.п.); материалы аудиторских проверок, ревизий и т.п.;
- внешние источники информации: статистические сборники и записки,

материалы периодической печати; путеводителей по закупкам, ярмаркам, конференций, совещаний, отраслевые реестры.

При анализе оборота розничной торговли используются как традиционные методы (абсолютных и относительных величин, индексный метод, метод разниц и цепных подстановок, метод группировки, метод сравнения, балансовый метод), так и математические методы (корреляционно-регрессионный анализ, методы диагностического программирования и др.)

Основной этап анализа оборота розничной торговли (рис. 4) начинается с анализа выполнения плана (если таковой имеет место) и динамики оборота по общему объему.

Рассмотрим показатели, с помощью которых производится анализ оборота розничной торговли [4, с. 89].

Доля той или иной группы товаров в общем объеме оборота розничной торговли характеризуется показателем удельный вес ($Ув_i$), который рассчитывается следующим образом (1.1):

$$Ув_i = \frac{P_i}{P} \times 100\% \quad (1.1)$$

где P_i - оборот розничной торговли по отдельной товарной группе, тыс. руб.;

P - общий объем оборота розничной торговли, тыс. руб.

Анализируя динамику объема оборота розничной торговли используют показатели: «Темп роста», «Темп прироста», которые рассчитываются по следующим формулам (1.2, 1.3):

$$Тр = \frac{P_i}{P_0} \times 100\% \quad (1.2)$$

где $Тр$ - темп роста, %;

P_1 - оборот розничной торговли текущего (отчетного) периода, тыс. руб.;

P_0 - оборот розничной торговли базисного периода, тыс. руб.

$$T_{пр} = T_p - 100\% \quad (1.3)$$

где $T_{пр}$ - темп прироста оборота розничной торговли, %.

При расчете среднегодового темпа роста оборота розничной торговли расчеты осуществляются по следующей формуле (1.4):

$$\overline{T_p} = \sqrt[n-1]{\frac{P_n}{P_0}} \quad (1.4)$$

где n - количество периодов;

P_n - оборот розничной торговли последнего года в динамическом ряду, тыс. руб.

Для оценки выполнения плана оборота розничной торговли определяется процент выполнения плана (% $R_{пл}$) по формуле (1.5):

$$\%R_{пл} = \frac{P_{ф}}{P_{пл}} \times 100\% \quad (1.5)$$

где $P_{ф}$ - фактический оборот розничной торговли розничного торгового предприятия, тыс. руб.;

$P_{пл}$ - плановый оборот розничной торговли розничного торгового предприятия, тыс. руб.

В деятельности предприятий торговли особое значение имеет выполнение плана реализации товаров не только в целом за год, но и в разрезе отдельных периодов. Выполнение плана оборота розничной торговли по месяцам, кварталам свидетельствует о равномерности и ритмичности его развития.

Для оценки равномерности выполнения плана оборота розничной торговли и его динамики по отдельным товарным группам или периодам рассчитываются коэффициенты ритмичности и равномерности. Коэффициент равномерности (K_p) рассчитывается по следующим формулам (1.6, 1.7, 1.8):

$$K_p = 100 - V \quad (1.6)$$

где V - коэффициент вариации, %:

$$V = \frac{\delta \times 100}{\bar{x}} \quad (1.7)$$

где δ - среднеквадратическое отклонение:

$$\delta = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}} \quad (1.8)$$

где n - число составляющих (товарных групп, месяцев и т.п.);

\bar{x} - процент выполнения плана (темп роста) оборота розничной торговли по общему объему, %;

x - процент выполнения плана (темп роста) оборота розничной торговли по отдельным временным периодам (месяцам, кварталам), %.

При определении коэффициента ритмичности выполнения плана оборота розничной торговли в экономической литературе наиболее часто используется отношение числа периодов, за которые план выполнен, к общему числу периодов.

Максимальным коэффициентом ритмичности будет 1, когда план оборота розничной торговли выполнен во всех изучаемых периодах (месяцах, кварталах), минимальным - 0, если план не выполнен ни в одном из изучаемых

периодов.

Распределение оборота розничной торговли по отдельным месяцам и кварталам года чаще представляется графически и характеризуется индексами сезонности (I_c), которые рассчитываются (1.9) [10, с. 168]:

$$I_c = \frac{P_i}{\bar{P}} \quad (1.9)$$

где P_i - выполнение плана оборота розничной торговли розничного торгового

предприятия за отдельный период (месяц, квартал), тыс. руб.

\bar{P} - среднемесячный (среднеквартальный) оборот розничной торговли, тыс. руб.

Если за анализируемый период изменились розничные цены, то анализ оборота розничной торговли розничного торгового предприятия проводится не только в действующих, но и в сопоставимых ценах. Объем оборота розничной торговли в сопоставимом виде рассчитывается следующим образом (1.10):

$$P_{\text{соп}} = \frac{P}{I_{\text{ц}}} \quad (1.10)$$

где $P_{\text{соп}}$ - оборот розничной торговли розничного торгового предприятия в сопоставимом виде, тыс.руб.;

P - оборот розничной торговли розничного торгового предприятия отчетного года в действующих ценах, тыс.руб.;

$I_{\text{ц}}$ - индекс цен в отчетном году.

Качественной характеристикой оборота розничной торговли является его структура.

В ходе анализа структуры оборота предприятий торговли определяют выполнение оборота по товарным группам, отдельным товарам, соблюдение

ассортиментного минимума в отделах, секциях, степень удовлетворения спроса населения на реализуемые товары, сдвиги, происходящие в структуре оборота розничной торговли по сравнению прошлым периодом.

Анализ оборота розничной торговли в разрезе отдельных товарных групп проводится аналогично анализу динамики оборота с расчетом абсолютных отклонений, удельных весов, темпов изменения и темпов роста по товарным группам и отдельным товарам.

Для характеристики изменения структуры оборота розничной торговли можно воспользоваться линейным коэффициентом абсолютных структурных сдвигов (1.11):

$$K_{\text{стр.сдв.}} = \frac{\sum |d_2 - d_1|}{n} \quad (1.11)$$

где d_1 – удельный вес i -й товарной группы в общем объеме оборота предшествующего года, %;

d_2 – удельный вес i -й товарной группы в общем объеме оборота отчетного года, %;

n – количество товарных групп.

В завершении основного этапа анализа оборота розничной торговли проводят расчет факторов, влияющих на размер оборота розничной торговли.

Одним из важных факторов, оказывающих влияние на изменение объема оборота розничной торговли, является цена реализуемого товара.

Для расчета влияния цен и физического объема продаж на изменение оборота розничной торговли розничного торгового предприятия используют следующие формулы.

Изменение объема оборота розничной торговли за счет изменения розничных цен (1.12):

$$\Delta OPT_{(\Delta ц)} = OPT_{1\text{д.ц.}} - OPT_{1\text{с.ц.}} \quad (1.12)$$

Влияние изменения объема физического оборота рассчитывается по формуле (1.13):

$$\Delta OPT_{(\Delta O\phi)} = OPT_{1c.y.} - OPT_{0д.ч.} \quad (1.12)$$

где $\Delta OPT_{(\Delta O\phi)}$ - изменение объема оборота розничной торговли за счет изменения размера физического оборота, тыс. руб.;

$OPT_{0д.ч.}$ - объем оборота розничной торговли предшествующего отчетному периоду времени в действующих ценах, тыс. руб.

Анализ влияния на оборот розничной торговли факторов, связанных с товарными ресурсами.

Для анализа оборота розничной торговли розничного торгового предприятия и его планирования используется формула увязки товарных ресурсов (поступления, остатки товаров) и объема их реализации, которая выражается балансом оборота розничной торговли, представленным следующим образом (1.14) [19, с. 163]:

$$Зн + П = Р + В + Зк \quad (1.14)$$

где $Зн$ - запасы товаров на начало периода, тыс.руб.;

$П$ - поступление товаров, тыс.руб.;

$Р$ - объем реализации товаров (оборот розничной торговли) по себестоимости, тыс.руб.;

$В$ - прочее выбытие товаров, тыс.руб.;

$Зк$ - запасы товаров на конец периода, тыс.руб.

Исходя из формулы (1.14), объем оборота розничной торговли рассчитывается (1.15):

$$Р = Зн + П - В - Зк \quad (1.15)$$

Используя вышеуказанную формулу можно определить с помощью метода цепных подстановок влияние факторов, связанных с товарными ресурсами, на объем товарооборота розничного торгового предприятия.

При применении в факторном анализе оборота розничной торговли 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. На изменение объема оборота розничной торговли также оказывают влияние факторы, связанные с использованием трудовых ресурсов: численность работников и их производительность труда.

Влияние данных факторов можно измерить методом разниц или методом цепных подстановок, используя следующую формулу (1.16) [29, с. 58]:

$$P = Ч \times ПТ, \quad (1.16)$$

где Ч - среднесписочная численность работников, чел.;

ПТ - производительности труда работника, тыс. руб. /чел.

При использовании метода разниц для определения влияния трудовых факторов на изменение оборота розничной торговли применяется следующая методика:

1) определяется влияние изменения численности работников ($\Delta Ч$) на изменение оборота розничной торговли розничного торгового предприятия ($\Delta P(\Delta Ч)$) по следующей формуле (1.17):

$$\Delta P(\Delta Ч) = \Delta Ч \times ПТ_0 = (Ч_1 - Ч_0) \times ПТ_0, \quad (1.17)$$

где $Ч_1$ – среднесписочная численность работников в отчетном периоде;

$Ч_2$ – среднесписочная численность работников предприятия в предыдущем периоде;

$ПТ_0$ - производительности труда одного работника в предыдущем периоде, тыс. руб. /чел.

2) определяется влияние изменения производительности труда работников ($\Delta ПТ$) на изменение оборота розничной торговли розничного торгового предприятия ($\Delta Р(\Delta ПТ)$) по следующей формуле (1.18):

$$\Delta Р(\Delta ПТ) = Ч_1 \times \Delta ПТ = Ч_1 \times (ПТ_1 - ПТ_0), \quad (1.18)$$

где $ПТ_1$ – производительности труда одного работника в отчетном году, тыс. руб. /чел.

Четвертая группа факторов, оказывающих влияние на изменение объема оборота розничной торговли розничного торгового предприятия, включает в себя факторы, которые связаны с состоянием и эффективностью использования материально-технической базы, как:

- размер торговой площади предприятия (S);
- товарооборот на 1 м торговой площади (P_s);
- количество условных рабочих мест в предприятии (P_m);
- коэффициент сменности работы предприятия ($K_{см}$); и др.

Расчет влияния вышеперечисленных факторов на динамику оборота розничной торговли осуществляется методом цепных подстановок. Влияние на изменение объема оборота розничной торговли размера торговой площади предприятия и оборота розничной торговли на 1 м² торговой площади можно определить методом разниц или методом цепных подстановок, используя следующую формулу (1.19) [25, с. 146]:

$$P = S \times P_s, \quad (1.19)$$

Завершающим направлением основного этапа анализа оборота розничной

торговли является анализ источников поступления товаров и оценки выполнения договоров поставки и продажи товаров отдельными поставщиками и покупателями.

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, оценивается эффективность использования товарных запасов.

На заключительном этапе на основе проведенного анализа выявляются и обосновываются резервы роста объема оборота розничной торговли, оптимизации его структуры и состава. Для достижения выявленных резервов увеличения объема оборота розничной торговли разрабатывается план мероприятий, содержащий конкретные рекомендации по росту его объема и рационализации состава и структуры.

На основании анализа оборота розничной торговли предприятия также осуществляется планирование его величины на будущий период и разработка мер и рекомендаций, обеспечивающих неуклонный рост товарооборота в плановом периоде, способствующих более полному удовлетворению спроса потребностей населения.

2 Анализ и оценка товарооборота ООО «Древо М» в исследуемом периоде

2.1 Организационно-экономическая характеристика исследуемого объекта

Торговое предприятие ООО «Древо М» осуществляет свою торгово-хозяйственную деятельность на потребительском рынке г. Краснодара и по своей организационно - правовой форме является обществом с ограниченной ответственностью.

Торговое предприятие ООО «Древо М» было создано в соответствии с действующим на территории России законодательством. В своей деятельности оно руководствуется Уставом и Учредительным договором, а также соответствующими законодательными актами в сфере предпринимательской деятельности.

Предприятие является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, имеет право открывать расчётный счёт и другие счета в банках России, в том числе валютный счёт. Общество вправе от своего имени совершать сделки, приобретать права и нести ответственность, быть истцом и ответчиком в суде, в арбитражном и третейском суде.

Участники общества имеют право участвовать в управлении делами общества, занимать в обществе должности, соответствующие их квалификации, принимать участие в распределении прибыли, получать информацию о деятельности общества и знакомиться с данными бухгалтерского учёта и отчётности.

Основной целью деятельности ООО «Древо М» являются:

– наиболее полное и качественное удовлетворение потребностей потребителей товаром, реализуемым предприятием в соответствии с уставными видами деятельности;

– получение прибыли и реализация на её основе социально-экономических интересов членов трудового коллектива и учредителей.

Краткая характеристика торгового предприятия представлена в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Характеристика предприятия ООО «Древо М»

Критерии	Характеристика
Наименование предприятия	ООО «Древо М»
Организационно-правовая форма	Общество с ограниченной ответственностью
Тип предприятия	Предприятие розничной торговли
Юридический адрес	350072, Краснодарский край, город Краснодар, Московская ул., д. 5 к. 2, офис 126
Дата регистрации	3 февраля 2006 г.
Основные поставщики	Дилеры крупных заводов - изготовителей товаров: хозяйственных, строительных, лакокрасочных и пр.
Конкурентные преимущества	Удобное месторасположение, широкий ассортимент товаров
Основные конкуренты	Основными конкурентами ООО «Древо М» являются: ООО НиЕВ , ООО Азбука дерева, ООО Снабстрой, Южная торговая компания, др.
Основные покупатели	Население
Площадь помещения	215 м , в том числе торговая 120 м
Режим работы	с 8-00 до 20-00 час. ежедневно
Размер предприятия	Малое
Ценовой уровень	Средний
Система налогообложения	УСН

Розничное предприятие ООО «Древо М» было образовано на базе одноименного производственного предприятия, которое занималось и занимается в настоящее время лесообрабатывающей деятельностью и изготовлением готовых садовых домиков и иных строительных конструкций для дач, частного сектора (террасы, бани, беседки, туалеты и прочее), а также специализируется на производстве мебели для обустройства дачных участков (табуреты, стулья, столы).

Таким образом, первоначально деятельность розничного предприятия ООО «Древо М» была нацелена на реализацию населению только этих товаров, но впоследствии ассортимент товаров и масштабы деятельности предприятия были расширены и настоящее время оно реализует довольно широкий ассортимент товаров - свыше 20 000 позиций.

Анализируемое торговое предприятие имеет в собственности торговое помещение. Форма собственности предприятия - частная. Имущество общества

составляют материальные и финансовые ресурсы, находящиеся на его балансе и являющиеся собственностью общества. Источниками образования имущества общества являются: личные средства участников в уставном капитале, а также дополнительные взносы в имущество общества и другое.

Важнейшим элементом системы управления организацией является структура управления, поскольку тип структуры управления отражает все остальные элементы системы (коммуникационные связи, информационные потоки, процесс принятия управленческих решений и их реализации, используемые методы управления и возможности использования тех или иных методов и т. д.) и оказывает на них существенное влияние.

Организационная структура торгового предприятия ООО «Древо М» представлена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 – Организационная структура торгового предприятия ООО «Древо М»

Исследуемое торговое предприятие ООО «Древо М» имеет линейную организационную структуру, представляющую собой упорядоченную совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях и обеспечивающих функционирование и развитие организации как единого целого.

Преимуществом линейно-функциональной структуры управления является простота связей и единоначалие, то есть любые распоряжения руководителя напрямую отдаются подчиненным, что обеспечивает более оперативное их исполнение. Однако, есть у данной структуры и свои недостатки, в частности вся информация сосредоточена непосредственно в руководящем звене, то есть у директора; отсутствует обратная связь с коллективом, то есть все информационные потоки идут лишь от руководителя к подчиненным, от подчиненных к руководителю информация практически не поступает.

Директор является единоличным исполнительным органом предприятия, который осуществляет текущее руководство его деятельностью.

Главный бухгалтер подчиняется непосредственно директору предприятия. Он должен иметь высшее или средне специальное бухгалтерское образование, а также стаж работы. В работе главный бухгалтер руководствуется приказами и распоряжениями, методическими, нормативными, руководящими материалами финансовых контрольно-ревизионных органов, действующим законодательством РФ, правилами внутреннего распорядка, коллективным договором, должностной инструкцией, уставом предприятия.

Коммерческий директор осуществляет мониторинг рынка, анализ динамики внутренних закупочных цен, в том числе в разрезе регионов. Он ведет переговоры относительно заключения договоров купли-продажи, выполняет функции товароведа, согласовывает с руководством условия договоров в части цены договора и сроков поставки, обеспечивает своевременную проверку, подготовку и оформление необходимых документов для заключения договоров на закупку продукции.

Торгово-оперативный персонал непосредственно участвует в торговом процессе. Продавцы помогают покупателям в выборе товаров, контролируют сохранность товаров, продажа товаров.

Действующая система управления позволяет эффективно и рационально

управлять деятельностью всех подразделений предприятия, обеспечивать контроль над их деятельностью и оперативно принимать управленческие решения.

Общество самостоятельно выбирает формы и системы оплаты труда в соответствии с Трудовым кодексом РФ. Общество обеспечивает соблюдение социальных гарантий работникам в области оплаты труда, условий труда. Все работники подлежат обязательному медицинскому и социальному страхованию. Для установления трудовых отношений с работником общество заключает трудовой договор, где действуют все правила, установленные ТК РФ.

На предприятии на постоянной основе работают 12 человек. Торгово-оперативный персонал составляет 8 человек. Все работники подлежат обязательному социальному и медицинскому страхованию, для чего предприятие вносит платежи во внебюджетные фонды.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия проводится по результатам бухгалтерского учета, который, в свою очередь, опирается на данные оперативного и статистического учета (первичные формы учета).

На основании данных бухгалтерской отчетности предприятия ООО «Древо М» за 2021 и 2022 гг. проведем экономическую оценку его деятельности.

Под экономической эффективностью понимается соизмерение полученных результатов с имеющимися ресурсами и произведенными затратами.

Для этого необходимо изучить и проанализировать основные показатели финансово-хозяйственной деятельности этой организации

Анализ основных показателей финансово - хозяйственной деятельности ООО «Древо М» представлен в таблице 2.2.

Анализируя основные показатели хозяйственной деятельности ООО «Древо М», можно отметить, что 2022 году по сравнению с 2021 годом произошел рост оборота розничной торговли на 2901 тыс. руб. или на 12,33%.

Таблица 2.2 - Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Древо М» в 2021-2022 гг.

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	2021 г.	2022 г.	Откл. (+;-)	Откл. в % к пред.
1	Оборот розничной торговли	тыс., руб.	23520	26421	2901,00	112,33
2	Торговая площадь	м ²	120	120	0,00	100,00
3	Оборот розничной торговли на 1 м ² торговой площади	тыс. руб./м ²	196	220,18	24,18	112,33
4	Численность работников всего	чел.	11	12	1,00	109,09
5	В т.ч. работников торгово-оперативного персонала	чел.	7	8	1,00	114,29
6	Производительность труда одного работника	тыс. руб./чел.	2138,18	2201,75	63,57	102,97
7	Производительность труда одного работника торгово-оперативного персонала	тыс. руб./чел.	3360	3302,6	-57,38	98,29
8	Фонд заработной платы: - сумма	тыс. руб.	1874,4	2167,2	292,80	115,62
9	- уровень	%	7,97	8,20	0,23	102,93
10	Среднемесячная заработная плата одного работника	тыс. руб.	14,2	15,05	0,85	105,99
11	Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс. руб.	1630	1670	40,00	102,45
12	Фондоотдача	тыс. руб./1 руб. ОФ	14,43	15,82	1,39	109,64
13	Фондоёмкость	1руб. ОФ/тыс. руб.	0,069	0,063	-0,01	91,20
14	Фондовооруженность труда одного работника	тыс. руб./чел.	148,18	139,17	-9,02	93,92
15	Коэффициент эффективности использования основных фондов	тыс. руб. / 1 руб. ОФ	0,88	1,27	0,39	143,80
16	Средняя стоимость ОбСр	тыс. руб.	3291	3769	478,00	114,52
17	Время обращения ОбСр	дни	50,37	51,35	0,98	101,95
18	Скорость обращения ОбСр	обороты	7,15	7,01	-0,14	98,04
19	Коэффициент участия ОбСр	тыс. руб./руб.	0,142	0,144	0,00	101,41
20	Коэффициент рентабельности ОбСр	тыс. руб./1 руб. ОС	0,44	0,56	0,12	127,27
21	Себестоимость проданных товаров	тыс. руб.	16375	18328	1953,00	111,93
22	Валовая прибыль (убыток) - сумма	тыс. руб.	7145	8093	948,00	113,27
23	- уровень	%	30,38	30,63	0,25	100,83
24	Издержки обращения - сумма	тыс. руб.	5452	5668	216,00	103,96
25	- уровень	%	23,18	21,45	-1,73	92,55
26	Прибыль (убыток) от продаж - сумма	тыс. руб.	1693	2425	732,00	143,24
27	-рентабельность продаж	%	7,2	9,18	1,98	127,50
28	Прочие доходы	тыс. руб.	35	0	X	X
29	Прочие расходы	тыс. руб.	0	0	X	X
30	Прибыль (убыток) до налогообложения - сумма	тыс. руб.	1728	2425	697,00	140,34
31	- рентабельность предприятия	%	7,35	9,18	1,83	124,90
32	Текущий налог на прибыль	тыс.руб.	289	305	16,00	105,54
33	Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	1439	2120	681,00	147,32
34	Рентабельность конечной деятельности	%	6,12	8,02	1,90	131,05

Торговая площадь предприятия в отчетном периоде по сравнению с прошлым годом не изменилась, составляет 120 квадратных метров. Следует отметить повышение эффективности ее использования, так как объем товарооборота, приходящийся на 1 квадратный метр площади, вырос на 24,18 тыс. руб. и составил 220,18 тыс. руб.

В анализируемом периоде произошел рост производительности труда на одного работника на 63,57 тыс. руб., несмотря на рост численности работников на 1 человека.

Фонд заработной платы по сумме в отчетном периоде вырос на 292,80 тыс. руб. и стал составлять 2167,2 тыс. руб., темп роста при этом составил 115,62 %, и по уровню произошел его рост на 0,23% и в отчетном периоде стал составлять 8,20 % от оборота розничной торговли. На предприятии в отчетном году наблюдался рост средней заработной платы на 850 рублей или на 5,99 %. Данная ситуация оценивается с экономической точки зрения отрицательно, так как темп роста производительности труда менее темпа роста средней заработной платы.

Среднегодовая стоимость основных фондов в отчетном году составила 1670 тыс. руб., в прошлом году эта сумма составляла 1630 тыс. руб., темп роста при этом составил 102,45%. Фондоотдача 1 руб. основных фондов в отчетном периоде составила 15,82 тыс. руб., что больше аналогичного показателя прошлого года на 1,39 тыс. руб. на 1 руб. основных фондов, что оценивается положительно. Это явилось следствием того, что темп роста оборота розничной торговли (112,33%) выше, чем темп роста среднегодовой стоимости основных фондов. Фондоёмкость обратный показатель фондоотдаче составил 0,063 в отчетном году, что меньше показателя прошлого периода на 0,006, это оценивается положительно, т. к. происходит снижение затрат на оснащение 1 рубля оборота розничной торговли основными фондами.

Фондовооруженность одного работника в прошлом периоде составила 148,18 тыс. руб. /чел., в отчетном же периоде данный показатель снизился на 9,02 и составил 139,17 тыс. руб./чел., что связано с тем, что численность

работников увеличилась в большей степени, чем стоимость основных фондов.

Показатель коэффициента эффективности использования основных фондов имеет положительную динамику, темп роста его 143,80%, что обусловлено более высоким темпом роста чистой прибыли по сравнению с темпом роста среднегодовой стоимости основных фондов.

Далее проанализируем показатели по использованию оборотных средств. Средняя их стоимость в прошлом году составила 3291 тыс. руб., в отчетном году произошло увеличение на 478 тыс. руб. или на 14,52%, и сумма оборотных средств в отчетном периоде составила 3769 тыс. руб.

Проведем анализ эффективности их использования. Время обращения оборотных средств в отчетном периоде составило 51,35 дней, произошло замедление оборачиваемости на 0,98 дня. Данный момент оценивается отрицательно, так как ведет к вовлечению средств в оборот.

Скорость обращения оборотных средств на данном предприятии в отчетном году составила 7,01 оборотов, что меньше прошлого года на 0,14 оборота или на 1,91%, и это оценивается отрицательно.

Коэффициент участия оборотных средств в каждом рубле оборота составил в отчетном периоде 0,144, что больше прошлого периода на 0,002, что также оценивается отрицательно.

Положительно оценивается динамика коэффициента рентабельности оборотных средств, который вырос на 0,13, что свидетельствует о росте прибыли на 1 рубль оборотных средств.

Далее проведем анализ финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Древо М» и оценим их динамику. Валовая прибыль, то есть доходы от основной деятельности, увеличилась и составила 8093 тыс. руб., темп роста составил 113,27%. Уровень валовой прибыли в отчетном периоде повысился на 0,25% и составил 30,63%. Данная ситуация вызвана тем, что валовая прибыль растет более быстрыми темпами, чем оборот розничной торговли.

В отчетном периоде сумма издержек обращения составила 5668 тыс. руб.,

что выше прошлого периода на 216,0 тыс. руб., и по уровню произошло снижение на 1,73%, в отчетном году уровень составил 21,45%, что оценивается положительно.

Прибыль от продаж в отчетном периоде увеличилась на 43,24% и составила 2425 тыс. руб., что выше аналогичного показателя прошлого периода на 732,0 тыс. руб., рентабельность продаж также увеличилась и составила 9,18%. Данная ситуация позитивно характеризует деятельность предприятия.

Доходы от участия в деятельности предприятия, проценты к уплате и проценты к получению, прочие расходы в прошлом и отчетном периодах на предприятии ООО «Древо М» отсутствовали. Прочие доходы отражены в незначительной сумме в 2021 году.

Прибыль до налогообложения в отчетном периоде по сравнению с прошлым увеличилась на 697 тыс. руб. и составила 2425 тыс. руб. Рентабельность предприятия также выросла на 1,83% и составила в отчетном периоде 9,18%.

В результате чистая прибыль в отчетном периоде составила 2120 тыс. руб., что выше аналогичного показателя прошлого периода на 681 тыс. руб.

Рентабельность конечной деятельности увеличилась на 1,91% и составила в отчетном периоде 8,02%, данная ситуация оценивается положительно, т. к. увеличивается финансовая отдача результатов деятельности предприятия. В целом динамику результатов деятельности предприятия ООО «Древо М» можно оценить положительно.

После проведения общего анализа результатов деятельности предприятия ООО «Древо М», проанализируем объем оборота розничной торговли.

2.2 Анализ динамики, состава и структуры товарооборота ООО «Древо М»

Оборот розничной торговли это важнейший показатель торгового предприятия. Он характеризует объем деятельности предприятия, от него

зависит объем прибыли. Его объем, и структура являются основой планирования других экономических показателей торгового предприятия.

Анализ оборота розничной торговли является исходной предпосылкой его планирования. Он позволяет определить, в какой степени выполнен план оборота розничной торговли и удовлетворен ли спрос покупателей, какие изменения произошли в обороте за отчетный период и чем они были вызваны, вскрыть новые явления, а также имеющиеся резервы в развитии оборота розничной торговли.

На основании предоставленной бухгалтерской отчетности предприятия проведем анализ оборота розничной торговли предприятия ООО «Древо М» за анализируемый период в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Анализ динамики оборота розничной торговли ООО «Древо М» за анализируемый период, тыс. руб.

Год	Оборот розничной торговли в действующих ценах	Индексы цен		Оборот розничной торговли в сопоставимых ценах (к базисному году)	Прирост оборота по сравнению с базисным периодом в сопоставимых ценах	Прирост оборота по сравнению с предшествующим периодом в сопоставимых ценах	Темпы роста (снижения) в сопоставимых ценах, %	
		целные	базисные				целные	базисные
2018 г.	17724	1	1	17724	-	-	-	-
2019 г.	19625	1,054	1,054	18619,54	895,54	895,54	105,05	105,05
2020 г.	21935	1,034	1,090	20126,88	2402,88	1507,34	108,10	113,56
2021 г.	23520	1,069	1,165	20188,24	2464,24	61,36	100,30	113,90
2022 г.	26421	1Д2	1,305	20248,48	2524,48	60,24	100,30	114,24

Наглядно динамика оборота розничной торговли ООО «Древо М» представлена на рисунке 2.2.

Анализ динамики оборота розничной торговли ООО «Древо М» показал, что как в действующих, так и в сопоставимых ценах за исследуемый период наблюдается постоянный рост оборота розничной торговли, о чем свидетельствуют следующие данные: в сопоставимых ценах за пять лет оборот

розничной торговли вырос на 2524,48 тыс. руб., темп его прироста составил 14,24%.

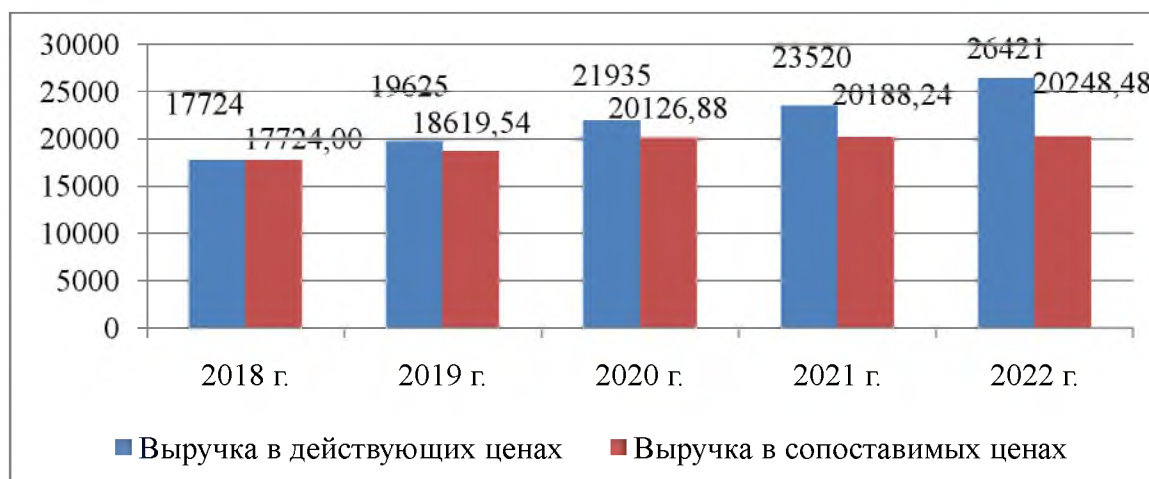


Рисунок 2.2 – Динамика оборота розничной торговли ООО «Древо М» в действующих и сопоставимых ценах, тыс. руб.

При анализе динамики оборота розничной торговли по цепным темпам роста в сопоставимых ценах выявлено, что прирост оборота розничной торговли в 2022 году по сравнению с 2021 годом составил 60,24 тыс. руб. или 0,3%. Самый высокий прирост был в 2020 году, когда физический объем составил величину 1507,4 тыс. руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что в организации ООО «Древо М» существует позитивная тенденция развития оборота розничной торговли.

Следующим этапом анализа оборота розничной торговли ООО «Древо М» является изучение его распределения по кварталам (таблица 2.4).

Таблица 2.4 - Анализ оборота розничной торговли по кварталам в 2021-2022 гг., тыс. руб.

Кварталы	Оборот розничной торговли, тыс. руб.		Удельный вес к итогу, %		Отклонение, (+;-)	Темп роста, %
	2021	2022	2021	2022		
1	4950,96	5825,83	21,05	22,05	874,87	117,67
2	6303,36	7249,92	26,8	27,44	946,56	115,02
3	6420,96	7107,25	27,3	26,9	686,29	110,69
4	5844,72	6238,00	24,85	23,61	393,28	106,73
Всего за год	23520,00	26421,00	100	100	2901,00	112,33

Анализ оборота розничной торговли по кварталам показал, что в

прошлом году наибольший объем оборота розничной торговли пришелся на третий квартал в сумме 6420,96 тыс. руб. и составил 27,3% от общего объема оборота розничной торговли. В отчетном периоде наибольший оборот розничной торговли пришелся на второй квартал в сумме 7249,92 тыс. руб., а удельный вес в общем объеме оборота составил 27,3%.

В целом по всем кварталам произошел рост объема продаж по сравнению с предыдущим периодом, что является следствием не только эффективной работы предприятия, но и влиянием инфляции.

Равномерность развития оборота розничной торговли ООО «Древо М» в 2021-2022 гг. проанализируем на основе анализа оборота розничной торговли в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Исходная информация для расчета равномерности развития оборота розничной торговли за отчетный период

Кварталы	Темп роста в % к прошлому году	$(X - \bar{X}), \%$	$(X - \bar{X})^2, \%$
1	117,67	5,34	28,52
2	115,02	2,69	7,22
3	110,69	-1,64	2,70
4	106,73	-5,60	31,37
Итого	112,33	X	69,81

Вычислим дисперсию:

$$\sigma = \sqrt{\frac{69.81}{4}} = 4,18\%$$

Рассчитаем коэффициент вариации:

$$V = \frac{4.18 * 100}{112.3} = 3,72$$

Далее рассчитаем коэффициент равномерности:

$$K_p = 100 - V = 100 - 3,72 = 96,28 \%$$

Колеблемость квартальных темпов роста от среднегодового темпа роста составила по данному предприятию 3,72%. Так как коэффициент равномерности более 95% (коэффициент равномерности равен 96,28%) следует отметить, что реализация осуществляются равномерно.

Для выявления сезонных колебаний спроса рассчитаем коэффициент сезонности. Определим среднеквартальный оборот розничной торговли по формуле средней арифметической, для этого воспользуемся данными таблицы 2.6.

Таблица 2.6 - Исходная информация и расчет сезонности реализации товаров в ООО «Древо М», тыс. руб.

Кварталы	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Среднеквартальный оборот	Индекс сезонности
1	5005,57	4950,96	5825,83	5260,79	0,88
2	5911,48	6303,36	7249,92	6488,25	1,08
3	6150,57	6420,96	7107,25	6559,59	1,10
4	4867,38	5844,72	6238	5650,03	0,94
Итого	21935	23520	26421	5989,67	X

Проведенный анализ сезонности реализации товаров в ООО «Древо М» позволяет сделать вывод о том, что наблюдается небольшая сезонная волна (рисунок 2.3). Наибольший объем оборота розничной торговли на протяжении 3 лет наблюдается во втором и третьем кварталах, так как большая часть реализуемых товаров предназначена для строительных работ.

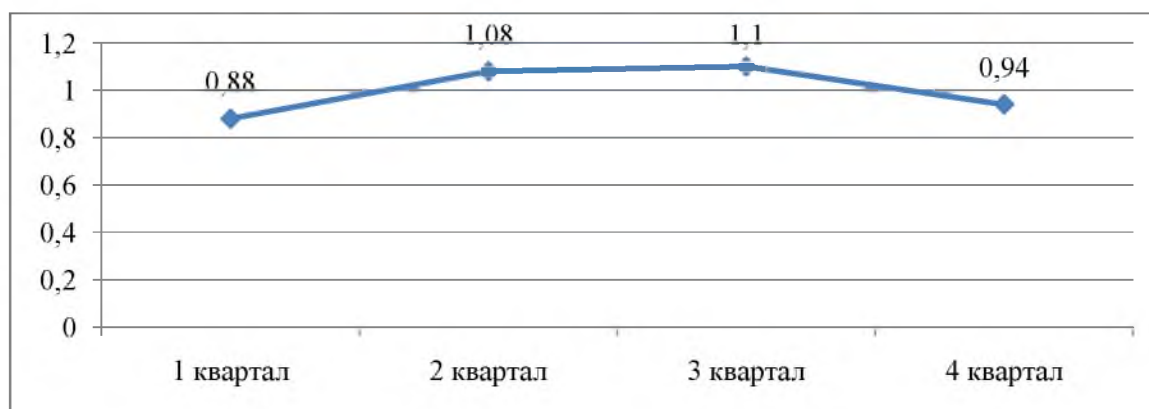


Рисунок 2.3 - График сезонности продаж товаров в ООО «Древо М»

Предприятие ООО «Древо М» специализируется на продаже товаров для строительства, отделки и обустройства дома, дачи, бани, сада и огорода (таблица 2.7). Исходя из проведенного анализа оборота розничной торговли в разрезе товарных групп, выявлено, что наибольший удельный вес в обороте розничной торговли в прошлом и отчетном годах составил оборот розничной

торговли по группе «Садовые домики, бани, беседки, туалеты, террасные блоки - 23,9% и 24,7%, пиломатериалам - 15,9% и 17,3%. Достаточно высок объем реализации по таким группам, как хозяйственные товары 8,4% в прошлом году и 9,7% в отчетном.

Таблица 2.7 – Анализ оборота розничной торговли ООО «Древо М» по ассортименту реализуемых товаров

Товарные группы	2021 г.		2022 г.				Отклонение по			Темп изменения, %	
	сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	в действ. ценах, тыс. руб.	индекс цен	в сопост. ценах, тыс. руб.	уд. вес, %	сумме		Уд. весу, %	в действ. ценах, тыс. руб.	в сопост. ценах, тыс. руб.
							в действ. ценах, тыс. руб.	в сопост. ценах, тыс. руб.			
Садовые домики, бани, беседки, туалеты, террасные блоки	5621,28	23,9	6525,99	1,12	5826,77	24,7	904,71	205,49	0,8	116,09	103,66
Столярные изделия	1693,44	7,2	1796,63	1,12	1604,13	6,8	103,19	-89,31	-0,4	106,09	94,73
Мебель садовая деревянная	1317,12	5,6	1294,63	1,12	1155,92	4,9	-22,49	-161,20	-0,7	98,29	87,76
Пиломатериал	3739,68	15,9	4570,83	1,12	4081,10	17,3	831,15	341,42	1,4	122,23	109,13
Кирпич	1552,32	6,6	1188,95	1,12	1061,56	4,5	-363,38	-490,76	-2,1	76,59	68,39
Цемент	729,12	3,1	766,21	1,12	684,12	2,9	37,09	-45,00	-0,2	105,09	93,83
Арматура	611,52	2,6	713,37	1,12	636,93	2,7	101,85	25,41	0,1	116,65	104,16
ДСП, ДВП, ОСП, ГКЛ	1152,48	4,9	1321,05	1,12	1179,51	5	168,57	27,03	0,1	114,63	102,35
Облицовочные и кровельные материалы	776,16	3,3	1030,42	1,12	920,02	3,9	254,26	143,86	0,6	132,76	118,53
Утеплители	682,08	2,9	502,00	1,12	448,21	1,9	-180,08	-233,87	-1	73,60	65,71
Сухие строительные смеси	376,32	1,6	343,47	1,12	306,67	1,3	-32,85	-69,65	-0,3	91,27	81,49
Хозяйственные товары	1975,68	8,4	2562,84	1,12	2288,25	9,7	587,16	312,57	1,3	129,72	115,82
Металлоизделия	305,76	1,3	396,32	1,12	353,85	1,5	90,56	48,09	0,2	129,62	115,73
Лакокрасочные материалы	917,28	3,9	1083,26	1,12	967,20	4,1	165,98	49,92	0,2	118,09	105,44
Электромонтажные изделия	352,8	1,5	290,63	1,12	259,49	1,1	-62,17	-93,31	-0,4	82,38	73,55
Садовый инвентарь	588	2,5	607,68	1,12	542,57	2,3	19,68	-45,43	-0,2	103,35	92,27
Прочие	1128,96	4,8	1426,73	1,12	1273,87	5,4	297,77	144,91	0,6	126,38	112,84
Итого:	23520	100	26421	1,12	23590,18	100	2901,00	70,18	0	112,33	100,30

Наименьшую долю в объеме продаж приходилось на группу товаров электромонтажные изделия (1,5% и 1,1% соответственно).

Общий объем объема продаж вырос на 2901,0 тыс. руб., что в основном было обеспечено за счет товарной группы «Садовые домики, бани, беседки, туалеты, террасные блоки» (более чем на 900,0 тыс. руб.), пиломатериалам

(более чем на 800 тыс. руб.), лакокрасочным товарам. Однако по некоторым товарным группам снизились объемы продаж как в действующих, так и в сопоставимых ценах (кирпичу, утеплителям).

Оборот розничной торговли в действующих ценах увеличился по сумме почти по всем товарным группам. В большей степени относительное увеличение оборота розничной торговли произошло по группе «Садовые домики, бани, беседки, туалеты, террасные блоки» - на 16,09 %, пиломатериалу, хозяйственным товарам, облицовочным и кровельным материалам.

В целом анализ оборота розничной торговли предприятия ООО «Древо М» в разрезе товарных групп можно оценить положительно, т. к. происходит увеличение оборота розничной торговли как в действующих, так и в сопоставимых ценах по большинству товарных групп.

Далее проведем анализ произошедших в структуре оборота изменений (таблица 2.8).

Таблица 2.8 - Исходные и расчётные данные для определения коэффициента абсолютных структурных сдвигов оборота ООО «Древо М» за 2021- 2022г.

Товарные группы	Удельный вес, %		d ₁ -d ₀ ,%	(d ₁ -d ₀) ² ,%
	2021 г.	2022 г.		
Садовые домики, бани, беседки, туалеты, террасные блоки	23,9	24,7	0,8	0,64
Столярные изделия	7,2	6,8	-0,4	0,16
Мебель садовая деревянная	5,6	4,9	-0,7	0,49
Пиломатериал	15,9	17,3	1,4	1,96
Кирпич	6,6	4,5	-2,1	4,41
Цемент	3,1	2,9	-0,2	0,04
Арматура	2,6	2,7	0,1	0,01
ДСП, ДВП, ОСП. ГКЛ	4,9	5	0,1	0,01
Облицовочные и кровельные материалы	3,3	3,9	0,6	0,36
Утеплители	2,9	1,9	-1	1
Сухие строительные	1,6	1,3	-0,3	0,09
Хозяйственные товары	8,4	9,7	1,3	1,69
Металлоизделия	1,3	1,5	0,2	0,04
Лакокрасочные материалы	3,9	4,1	0,2	0,04
Электромонтажные изделия	1,5	1,1	-0,4	0,16
Садовый инвентарь	2,5	2,3	-0,2	0,04
Прочие	4,8	5,4	0,6	0,36
Итого:	100	100	0	11,5

Коэффициент абсолютных структурных сдвигов оборота розничной торговли ООО «Древо М» рассчитываем следующим образом:

$$K_{a.c.} = \sqrt{\frac{11,5}{17}} = 0,05\%$$

Таким образом, среднее колебание в удельных весах оборота розничной торговли по товарным группам составляет 0,05%, что свидетельствует о незначительных структурных сдвигах в обороте розничной торговле, то есть устойчивости ассортимента товаров.

Для обеспечения непрерывности процесса реализации предприятия торговли должны в полной мере обеспечены товарными запасами в необходимом размере и ассортименте.

Далее рассмотрим вопрос состояния товарных ресурсов на предприятии ООО «Древо М».

Чтобы дать объективную оценку динамике роста основного показателя оборота розничной торговли, рассмотрим влияние использования товарных ресурсов, составляющие значительную долю в оборотных средствах предприятия торговли.

Закупка товаров является важнейшим элементом процесса товароснабжения для торгового предприятия.

Современные условия характеризуются свободой выбора партнеров, множеством источников закупки, равноправием партнеров, саморегулированием процессов поставки товаров, свободой ценообразования, конкуренцией поставщиков, возросшей ролью договоров, контрактов на поставку товаров.

Поставщики играют важную роль в деятельности предприятия, без них невозможна торговая работа. Поэтому необходимо провести анализ товарного обеспечения по поставщикам.

Закупка товаров в магазине производится по договорам с коммерческими структурами и индивидуальными предпринимателями. Основные поставщики предприятия представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Анализ динамики товароснабжения ООО «Древо М» по основным поставщикам

Наименование поставщиков	2021 г.		2022 г.		Отклонение, (+/-)		Темп изменения, %
	по сумме, тыс. руб.	по уд. весу, %	по сумме, тыс. руб.	по уд. весу, %	по сумме, тыс. руб.	по уд. весу, %	
ОООПП «СтройДом»	3797,6	22,5	5012,3	26,9	1214,7	4,4	132,0
ООО «ЮгСтрой»	1502,1	8,9	1751,5	9,4	249,4	0,5	116,6
ООО «Аквамарин»	1164,6	6,9	764,0	4,1	-400,6	-2,8	65,6
ООО Аспект	1265,9	7,5	1099,3	5,9	-166,5	-1,6	86,8
ООО ТПК «АльтаБлок»	877,7	5,2	1173,9	6,3	296,2	1,1	133,8
ООО «Город мастеров»	827,0	4,9	596,3	3,2	-230,8	-1,7	72,1
ООО «Вира»	1417,8	8,4	1024,8	5,5	-392,9	-2,9	72,3
ООО «Краснодарская оптово-торговая база Крайпотребсоюза»	2126,6	12,6	2012,4	10,8	-114,3	-1,8	94,6
Прочие	3898,8	23,1	5198,6	27,9	1299,8	4,8	133,3
Итого	16879	100	18633	100	1754	-	110,4

На рисунке 2.4 отражена структура товарных поставок в разрезе поставщиков.

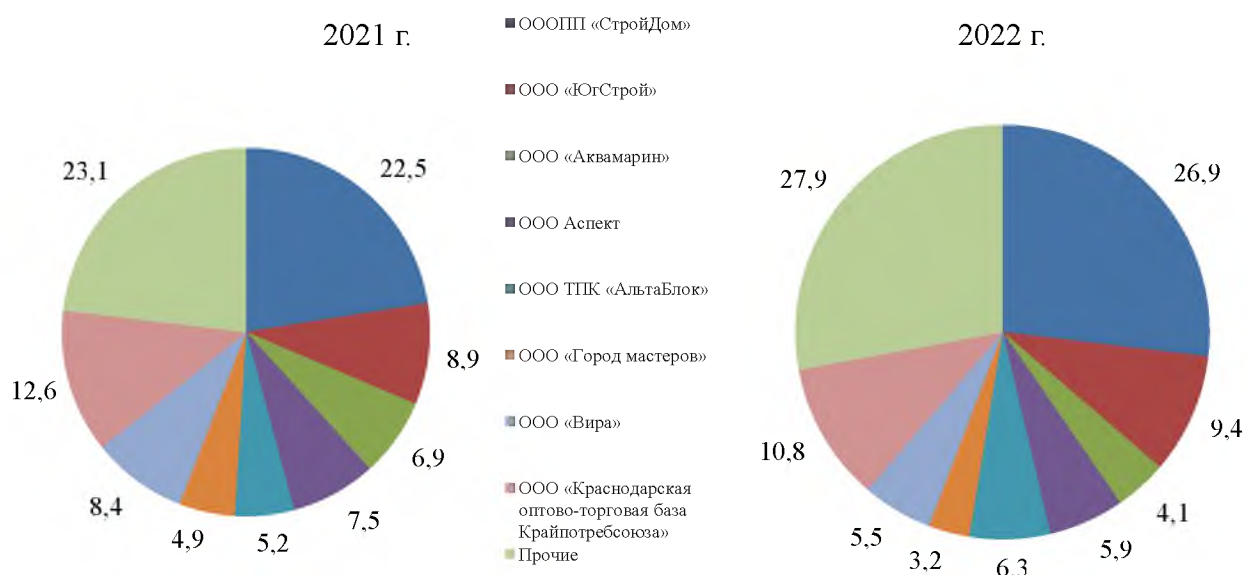


Рисунок 2.4 – Структура товароснабжения ООО «Древо М» по поставщикам в 2021 – 2022 гг., %

Анализ товарного обеспечения по поставщикам показал, что в отчетном году самые крупные поставки осуществляло производственное предприятие ООО «Древо М» - более 5 млн. руб., поставки данной компании являются наибольшими по стоимости и в прошлом году. Наибольший удельный вес также наблюдается у данной фирмы, и в 2022 году он составил 26,9%.

Следует отметить рост объемов закупок по предприятию ООО «Аспект» - на 765,9 тыс. руб. или 43,71%, удельный вес увеличился на 5,1%. В дальнейшем имеется предложение увеличить долю товаров, приобретаемых в этой компании ввиду широкого ассортимента, приемлемых цен.

Далее проведем анализ динамики товарооборачиваемости в таблице 2.10. Таблица 2.10 – Анализ динамики товарооборачиваемости ООО «Древо М» за 2019-2022 гг.

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение 2022 г. от 2021 г. (+;-)
Оборот розничной торговли по себестоимости, тыс. руб.	13920	15390	16375	18328	1953
Цепные темпы роста, %	X	110,56	106,40	111,93	5,53
Товарные запасы, тыс. руб.					
- на 01.01	2487	2520	2686	3188	503
- на 01.04	2613	2634	2932	2988	56
-на 01.07	2604	2785	2845	3102	257
- на 01.10	2489	2701	3094	3568	474
- на 31.12	2520	2686	3188	3493	305
Средние товарные запасы, тыс. руб.	2552,4	2680,6	2951,88	3249,63	297,75
Цепные темпы роста, %	X	105,02	110,12	110,09	-0,03
Уровень товарных запасов, %	18,34	17,42	18,03	17,73	-0,30
Время обращения товарных запасов, дни	66,01	62,70	64,90	63,83	-1,07
Скорость обращения товарных запасов, обороты	5,45	5,74	5,55	5,64	0,09
Высвобождение (вовлечение) средств в оборот	-54,31 ((63,83-64,90)/18328)				

Анализ таблицы показал, что в связи с ростом оборота розничной торговли по себестоимости в течение 2019 -2022 годов происходило и

увеличение среднего размера товарных запасов.

Для 2020 и 2022 годов была характерна ситуация, когда темп роста оборота розничной торговли по себестоимости был выше, чем темп роста товарных запасов, поэтому в эти годы происходило ускорение оборачиваемости товарных запасов и самые низкие их уровни по сравнению с предыдущими периодами.

В 2021 году ситуация была неблагоприятная, то есть произошло снижение оборачиваемости, поскольку размер оборота розничной торговли увеличился на 6,4%, а товарные запасы выросли в большей степени - на 10,12% (рисунок 2.5).

Размер средних товарных запасов в отчетном периоде увеличился по сравнению с 2021 годом на 297,75 тыс. руб. и составил 3249,63 тыс. руб. в отчетном году.

Уровень товарных запасов составил в отчетном периоде 17,73%, снизившись на 0,30%, динамика этого показателя оценивается положительно.

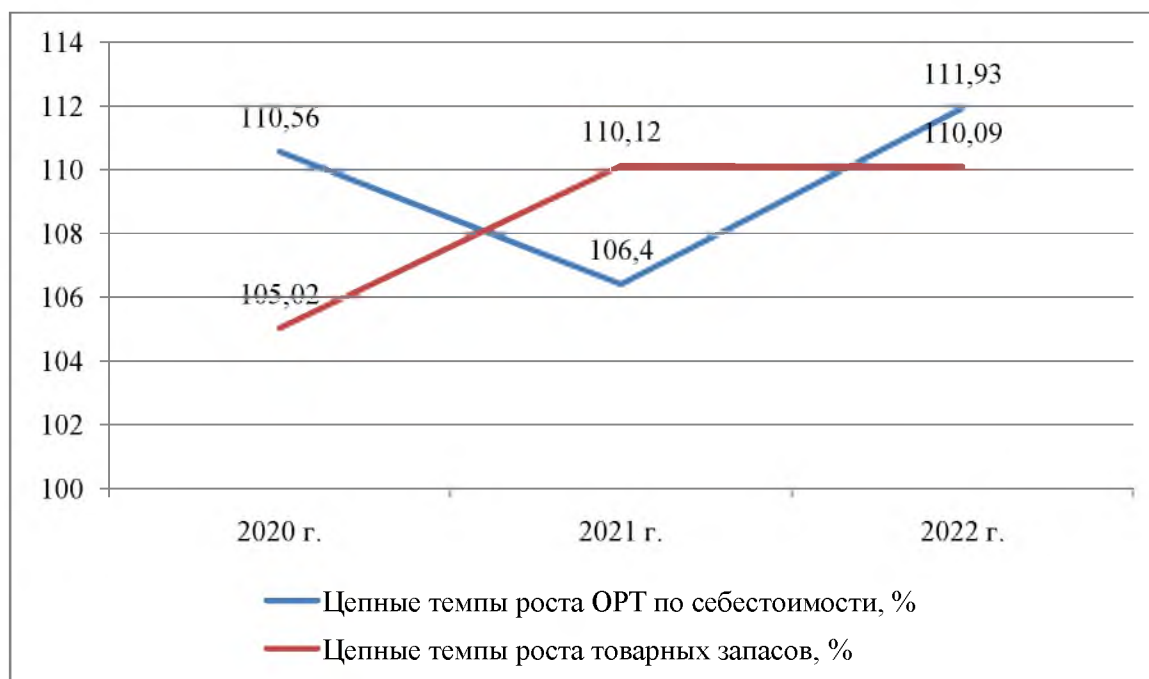


Рисунок 2.5 – Сравнительная динамика оборота розничной торговли по себестоимости и размера средних товарных запасов ООО «Древо М»

Таким образом, в условиях работы данного предприятия произошло

ускорение товарооборачиваемости, так как среднегодовая стоимость товарных запасов увеличилась в меньшей степени, чем товарооборот, то есть время обращения товарных запасов ускорилось на 1,07 дня и составило 63,83 дней, а скорость обращения составила 5,64 оборота, что больше прошлого года на 0,09 оборота.

В результате ускорения оборачиваемости товаров в 2022 году на 1,07 дня произошло высвобождение денежных средств из оборота на сумму 54,31 тыс. руб.

В целом предприятие ООО «Древо М» выполняет свою главную задачу, связанную с реализацией товаров, а значит, удовлетворяет спрос других предприятий и покупателей на свою продукцию.

Ускорение товарооборачиваемости товаров ведет к снижению потребности в оборотных средствах, находящихся в товарных запасах, уменьшению затрат на хранение товаров, а следовательно - к улучшению в целом финансового состояния предприятия.

2.3 Факторный анализ оборота розничной торговли торгового предприятия ООО «Древо М»

Завершающим этапом анализа оборота розничной торговли, как правило, является факторный анализ.

На изменение оборота розничной торговли ООО «Древо М» в отчетном году оказали влияние множество факторов.

Основными факторами, оказывающие влияние на динамику оборота розничной торговли предприятия в анализируемом периоде являются:

- ценовые факторы;
- факторы, связанные с товарными ресурсами;
- факторы, связанные с трудовыми ресурсами;
- факторы, связанные с состоянием и эффективностью использования материально-технической базы предприятия.

Определим степень влияния на оборот розничной торговли изменения цен и физического объема продаж в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Анализ влияния цен и физического объема продаж на изменение оборота розничной торговли в отчетном году, тыс. руб.

Год	Оборот розничной торговли			Абсолютный прирост (снижение)			Темп роста (снижения), %	
	в действующих ценах	индекс цен	в сопоставимых ценах	всего	в т.ч. за счет изменения		в действующих ценах	в сопоставимых ценах
					физического объема выручки	роста цен		
2021 г.	23520	-	23520	-	-	-	-	-
2022 г.	26421	1,12	23590,18	2901	70,18	2830,82	112,33	100,30

В 2022 году оборот розничной торговли ООО «Древо М» увеличился по сравнению с 2021 годом на 2901 тыс. руб. или на 12,33% и составил 26421 тыс. руб. Причем абсолютное изменение данного показателя произошло как за счет увеличения физического объема продаж (+70,18 тыс. руб.), так и за счет роста цен (+2830,82 тыс. руб.).

Данную ситуацию нельзя отнести к разряду положительных, так как прирост оборота розничной торговли в большей степени связан с увеличением экстенсивного фактора - роста цен.

На изменение объема оборота розничной торговли также оказывают влияние факторы, связанные с товарными ресурсами (таблица 2.12). Исходя из формулы увязки товарных ресурсов и объема их реализации, объем оборота розничной торговли предприятия рассчитывается следующим образом (2.1):

$$P=3н+П-В-3к \quad (2.1)$$

Используя вышеуказанную формулу, можно определить с помощью разниц влияние факторов, связанных с товарными ресурсами, на объем оборота розничной торговли предприятия по формуле (2.2):

$$\Delta P = \Delta Z_n + \Delta П - \Delta В - \Delta Z_k \quad (2.2)$$

Таблица 2.12 – Расчет влияния на изменение оборота розничной торговли ООО «Древо М» факторов товарного обеспечения, тыс. руб.

Показатели	2021 г.	2022 г.	Повлияли на динамику оборота розничной торговли	
			отклонение	размер влияния
Запасы на начало года	2686	3188	504	504
Поступление	16879	18633	1754	1754
Прочие выбытие товаров	-	-	-	-
Запасы на конец года	3188	3493	305	-305
Оборот розничной торговли по ценам приобретения	16375	18328	18328-16375	1953

Таким образом, на рост оборота розничной торговли ООО «Древо М» наибольшее положительное влияние оказало увеличение поступления товаров в сумме 1754 тыс. руб.

Негативным моментом является отрицательное влияние на оборот розничной торговли увеличение запасов на конец периода на 305,0 тыс. руб.

Среди факторов, влияющих на динамику оборота розничной торговли, следует выделить численность работников и их производительность труда.

Приведём расчет и анализ влияния изменение трудовых факторов на изменение оборота розничной торговли ООО «Древо М» (таблица 2.13).

При увеличении работников предприятия на 1 человека в отчетном периоде оборот розничной торговли вырос на 2138,18 тыс. руб. и на 3360,0 тыс. руб. по торгово-оперативному персоналу

Рост производительности труда работников в действующих ценах увеличил размер оборота розничной торговли отчетном году на 762,82 тыс. руб., физический объем продаж снизился на 2068,0 тыс. руб. из-за уменьшения производительности труда в сопоставимых ценах.

Аналогичная ситуация наблюдалась и по торгово-оперативному персоналу.

Таблица 2.13 – Анализ влияния изменения численности работников и производительности их труда на физический объем оборот розничной торговли предприятия ООО «Древо М»

Наименование трудовых факторов	2021 год	Фактически за отчетный период		Влияние на объем оборота розничной торговли		
		в действ. ценах	в сопост. ценах	методика расчета	в действ. ценах	в сопост. ценах
Оборот розничной торговли, тыс. руб.	23520	26421	23590,18	$P_1 - P_0$	2901	70,18
Численность работников всего, чел.	11	12	12	$(\text{Ч}_1 - \text{Ч}_0) * \text{ПТ}_0$	2138,18	2138,18
В т.ч. работников торгово-оперативного персонала, чел.	7	8	8		3360,0	3360,0
Производительность труда, тыс. руб./чел	2138,18	2201,75	2138,18	$(\text{Ч}_{\text{ТОП}1} - \text{Ч}_{\text{ТОП}0}) * \text{ПТ}_0$	762,82	-2068,00
Производительность труда работников торгово-оперативного персонала, тыс. руб./чел.	3360,0	3302,6	2948,77		-459,00	-3289,82

Таким образом, физический объем оборота розничной торговли увеличился за счет экстенсивного фактора - роста численности, то есть экстенсивного фактора (рисунок 2.6).

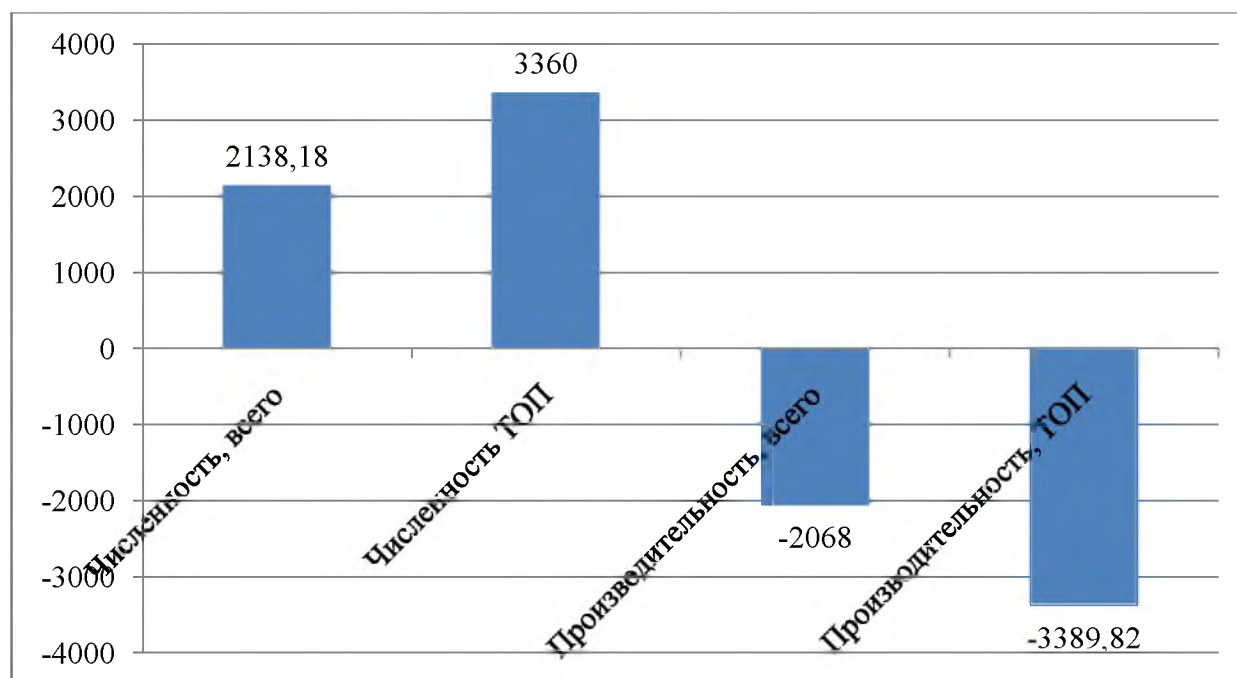


Рисунок 2.6 – Оценка влияния трудовых ресурсов и эффективности их использования на динамику оборота розничной торговли в сопоставимых ценах, тыс. руб.

Далее рассчитаем влияние на оборот розничной торговли факторов, связанных с использованием торговых площадей и изменением оборота розничной торговли на 1 м² в таблице 2.14.

Таблица 2.14 - Анализ влияния факторов на оборот розничной торговли, связанных с интенсивностью использования торговой площади и изменением оборота розничной торговли на 1 м² ООО «Древо М» в 2021 - 2022 гг.

Показатели	Ед. изм.	2021 год	2022 год	Влияние на динамику оборота розничной торговли	
				расчет	сумма, тыс. руб.
Оборот розничной торговли	тыс. руб.	23520	26421	26421-23520	2901
Площадь торгового зала	м ²	120	120	(120-120)* 196,0	-
Оборот розничной торговли на 1 м ² торговой площади	тыс. руб./ м ²	196,00	220,18	(220,18-196)* 120	2901

Полученные данные в результате проведенного анализа показали, что рост оборота розничной торговли было вызвано интенсивным фактором (оборотом розничной торговли на 1м²), влияние составило 2901,0 тыс. руб.

Далее проведем факторный анализ влияния на оборот розничной торговли факторов, связанных с использованием основных фондов (таблица 2.15).

Таблица 2.15 - Анализ влияния эффективности использования основных фондов на изменение оборота розничной торговли ООО «Древо М», за 2022 - 2022 годы

Показатели	2021 год	Скорректированное значение	2022 год	Влияние на оборот розничной торговли	
				методика расчета	величина влияния, тыс. руб.
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	1630	1670	1670	2498,1- 23520	578,1
Фондоотдача, руб.	14,43	14,43	15,82	26421- 24098,1	2322,9
Оборот розничной торговли, тыс. руб.	23520	24098,1	26421	P ₁ -P ₀	2901

Рост среднегодовой стоимости основных фондов привел к увеличению оборота розничной торговли в отчетном году на 578,1 тыс. руб. При этом рост эффективности использования основных фондов повлек к росту оборота розничной торговли на 2322,9 тыс. руб.. Таким образом, оба фактора увеличили оборота розничной торговли, однако в большей степени за счет интенсивного фактора.

Проведем анализ влияния эффективности использования оборотных средств ООО «Древо М» за 2021-2022 годы на изменение оборота розничной торговли (таблица 2.16).

Таблица 2.16 - Анализ влияния изменения средней стоимости оборотных средств и скорости обращения на изменение оборота розничной торговли ООО «Древо М» за 2021-2022 годы

Показатели	2021 год	С корректированное значение	2022 год	Влияние на оборот розничной торговли	
				методика расчета	величина влияния, тыс. руб.
Средняя стоимость оборотных средств, тыс. руб.	3291	3769	3769	26948,35-23520	3248,35
Скорость обращения оборотных средств, обороты	7,15	7,15	7,01	26421-26948,35	-527,35
Оборот розничной торговли, тыс. руб.	23520	26948,35	26421	P ₁ -P ₀	2901

Таким образом, на рост оборота розничной торговли ООО «Древо М» (таблица 2.16) повлияли следующие факторы:

- средняя стоимость оборотных средств, увеличение которой привело к росту оборота на 3248,35 тыс. руб.;
- скорость обращения оборотных средств, замедление которой привело к снижению оборота розничной торговли на 527,35 тыс. руб.

В целом влияние факторов, связанных с использованием оборотных средств ООО «Древо М» на изменение оборота розничной торговли в отчетном году нельзя оценить положительно, так как на рост оборота розничной

торговли положительно повлиял количественный фактор - рост средней стоимости оборотных средств.

По результатам факторного анализа оборота розничной торговли полученные данные сведем в таблицу 2.17.

Таблица 2.17 – Сводная таблица факторов, влияющих на изменение оборота розничной торговли ООО «Древо М»

Факторы	Сумма влияния, тыс. руб.	
1. Ценовые факторы:		
-за счет физического объёма продаж	70,18	
-за счет изменения цен	2830,82	
Итого влияния ценовых факторов	2901	
2. Факторы, связанные с трудовыми ресурсами в действующих и сопоставимых ценах:		
-производительность труда работников всего:	762,82	-2068,00
- производительность труда ТОП	-459,00	-3289,82
-численность работников всего	2138,18	2138,18
-в том числе ТОП	3360,0	3360,0
Итого влияния трудовых факторов	2901	70,18
3. Факторы, связанные с товарными ресурсами:		
-ТЗ на начало	503	
-поступление товаров	1755	
-прочие выбытие	-	
-ТЗ на конец	-305	
Итого влияния на оборот по себестоимости	1953	
4. Влияние показателей с использованием торговой площади и изменением оборота розничной торговли на 1 м ²		
- площадь торгового зала	-	
- оборот розничной торговли на 1 м торговой площади	2901	
Итого влияния на оборот розничной торговли в действующих ценах:	2901	
5. Влияние показателей связанных с использованием основных фондов		
- средняя стоимость основных фондов	578,1	
- фондоотдача	2322,9	
Итого влияния на оборот розничной торговли в действующих ценах:	2901	
6. Влияние показателей связанных с использованием оборотных средств		
- средняя стоимость оборотных средств, тыс. руб.	3248,35	
-скорость обращения оборотных средств, обороты	-527,35	
Итого влияния на оборот розничной торговли в действующих ценах:	2901	

Проведенный факторный анализ оборота розничной торговли ООО «Древо М» за 2021-2022 гг. позволил сформулировать следующие выводы.

В течение 2021-2022 гг. происходит увеличение оборота розничной торговли как в действующих, так и в сопоставимых ценах, что положительно

сказывается на работе данного предприятия. За счет цен, то есть экстенсивного фактора, объем оборота розничной торговли увеличился в большей степени, чем за счет роста физического объема продаж.

Увеличение оборота розничной торговли ООО «Древо М» в отчетном году обеспечено в большей степени ростом численности работников то есть за счет экстенсивного фактора.

Влияние показателей товарного характера сопровождалось наибольшим положительным влиянием изменения поступления товаров. Негативным моментом является отрицательное влияние на оборот розничной торговли изменение запасов на конец периода.

Интенсивный показатель оборот розничной торговли на 1 м торговой площади обеспечил 100% положительное влияние на оборот розничной торговли в 2022 году.

По анализу показателей, связанных с использованием основных фондов, следует отметить, что их изменение влияло на рост оборота розничной торговли в большей степени за счет интенсивного фактора: ростом фондоотдачи.

Следствием снижения оборачиваемости оборотных средств явилось снижение оборота розничной торговли, и рост этого показателя был обусловлен влиянием экстенсивного фактора - увеличением стоимости оборотных средств.

Далее произведем планирование оборота розничной торговли предприятия с использованием различных методов и выявим резервы роста оборота.

3 Разработка направлений увеличения и развития товарооборота ООО «Древо М»

3.1 Планирование общего объема оборота розничной торговли торгового предприятия с использованием различных методов

Планировать оборот розничной торговли можно различными способами, но наиболее распространенными являются балансовый метод, экономико-математический и экономико-статистический методы. При выборе планового значения необходимо учитывать то, что нельзя планировать убыток и темп роста должен превышать 100% или быть равным

Осуществим планирование оборота розничной торговли ООО «Древо М» в несколько этапов:

- расчет оборота розничной торговли предприятия по общему объему;
- планирование оборота розничной торговли по периодам года;
- планирование оборота розничной торговли по группам товаров.

Планирование оборота розничной торговли имеет своей целью: экономически обосновать объем оборота в соответствии с возможностями предприятия и целями его деятельности; экономически обосновать рациональное распределение оборота во времени и товарным группам.

Рассчитаем оборот розничной торговли предприятия экономико-статистическим методом двумя способами:

Метод среднегодовых темпов роста основывается на расчете среднегодового темпа роста оборота розничной торговли. Исходя из данных таблицы 2.4, рассчитаем среднегодовой темп роста оборота розничной торговли:

$$\overline{\text{Тр}} = \sqrt[5-1]{\frac{20248,48}{17724}} \times 100\% = 103,39\%$$

При плановом индексе цен в будущем году 1,1 планируемый оборот розничной торговли будет равен:

$$\text{Об}_{2024} = 26421 * 103,39 * 1,1 / 100 = 30048,3 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет оборота розничной торговли методом выравнивания динамического ряда по скользящей средней представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 - Исходные и расчетные данные для определения оборота розничной торговли на будущий год выравниванием динамического ряда по скользящей средней, %

Годы	Цепной темп прироста в сопоставимых ценах, %	Выравнивание динамического ряда	
		расчет	процент
2019	5,05	$\overline{K_1} = \frac{5,05 + 8,10}{2}$	6,58
2020	8,10		
2021	0,30	$\overline{K_2} = \frac{8,10 + 0,30}{2}$	4,2
2022	0,30	$\overline{K_3} = \frac{0,30 + 0,30}{2}$	0,30

На основе таблицы 3.1 определим оборот розничной торговли предприятия на планируемый год:

$$\Delta K_{\text{средн}} = (0,30 - 6,58) / 2 = -3,44 \%$$

Следовательно, темп прироста оборота розничной торговли на планируемый период составит:

$$K_{\text{пр}} = K_{2024} + (-3,44) - 0,30 - 3,44 = -3,14 \%$$

Этот метод для планирования оборота розничной торговли на 2024 год составит:

$$\text{Об}_{2024} = 26421 * 96,86 * 1,1 / 100 = 28150,5 \text{ тыс. руб.}$$

Метод экспертных оценок (метод мозгового штурма) предполагает использование мнений высококвалифицированных экспертов по прогнозу оборота розничной торговли торгового предприятия на предстоящий период. В качестве экспертов при планировании оборота розничной торговли были привлечены: директор организации, коммерческий директор, главный бухгалтер.

Результаты мнений экспертов о динамике развития оборота розничной торговли на будущий год представим в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Сводная таблица мнений экспертов о значении оборота розничной торговли ООО «Древо М»

Специалисты	Прогнозное значение, млн. руб.
1. Директор	30,0
2. Коммерческий директор	30,0
3. Главный бухгалтер	29,0
4. Старший продавец	30,0
5. Старший продавец	29,0
Рекомендуемое значение	30,0

На основании проведенных расчетов можно сделать вывод о том, что наиболее достоверная плановая величина оборота розничной торговли организации была предложена директором, коммерческим директором и одним старшим продавцом в размере 30, 0 млн. руб., что позволяет сделать вывод о тенденции увеличения оборота розничной торговли ООО «Древо М» за счет роста цен, а также за счет роста объема продаж.

Следующим этапом проведем расчет товарного обеспечения планового объема оборота розничной торговли балансовым методом. Для расчетов товарных запасов на конец планируемого периода примем средний уровень товарных запасов на конец анализируемых периодов, так как этот показатель характеризует обеспеченность товарооборота товарными запасами:

$$У_{ТЗ_{\text{конец}2021}} = 3188 / 16375 * 100 \% = 19,47 \%$$

$$У_{ТЗ_{\text{конец}2022}} = 3493 / 18328 * 100 \% = 19,06 \%$$

$$У_{ТЗ_{\text{средн}}} = (19,47 + 19,06) / 2 = 19,27 \%$$

Для дальнейших расчетов необходимо определить объем оборота по себестоимости на планируемый период. Уровень валовой прибыли в отчетном году составил 30,63%, следовательно, удельный вес оборота по себестоимости составит 69,37 % (100-30,63). В планируемом периоде эти показатели останутся на том же уровне.

Объем оборота розничной торговли по себестоимости будет равен:

$$30048,3 * 69,37 / 100 = 20844,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$ТЗ_{\text{конец}2024} = \frac{20844,5 * 19,27}{100} = 4016,7 \text{ тыс. руб.}$$

Прочее выбытие товаров, как и в 2021-2022 годах будет отсутствовать. Рассчитаем размер необходимого поступления товаров для обеспечения объема оборота розничной торговли на планируемый период:

$$П_{\text{шт}} = 20844,5 + 4016,7 - 3493 = 21368,2 \text{ тыс. руб.}$$

3.2 Резервы роста оборота розничной торговли торгового предприятия и их экономическое обоснование

В результате проведенного анализа оборота розничной торговли на предприятии ООО «Древо М» можно выявить следующие резервы роста:

- увеличение оборота розничной торговли, как в действующих ценах, так и в сопоставимых;
- увеличение производительности труда в сопоставимом виде;
- в будущей перспективе желательно увеличить оборот розничной торговли большими темпами за счет интенсивных факторов, а именно физического объема оборота розничной торговли, с помощью проведения маркетинговых исследований, рекламных акций и т.д.;
- механизация, автоматизация расчетных операций и др.

Предприятию необходимо увеличить оборот розничной торговли, что улучшит все показатели его деятельности, для этого можно провести ряд мероприятий:

- а) необходимо увеличить расходы на рекламу, так как «реклама - двигатель торговли» (хотя увеличится сумма издержек обращения, они оправдают себя). Так, можно установить яркие рекламные щиты около самого магазина. Это привлечет внимание покупателей, не живущих в данном районе;
- б) важно провести исследование спроса покупателей на отдельные группы товаров, завозить те товары, спрос на которые не удовлетворен, ограничить продажу товаров, пользующихся редким спросом до нескольких разновидностей. При этом ассортимент предлагаемой продукции должен быть максимально широким;

в) весьма желательным было бы оказание дополнительных услуг, таких как доставка товаров на дом;

г) привлечению покупателей будут способствовать некоторые скидки на товары, например, когда снижается спрос.

Одним из основных способов увеличения объема продаж является расширение ассортимента. В связи с этим предприятию можно предложить следующее. Например, можно расширить ассортиментный перечень за счет таких товаров из группы облицовочных и кровельных материалов, как полимер-песчаный шифер. Это - инновационный материал, объединивший в себе достоинства многих кровельных покрытий. Отлично подходит для южного климата с его резкими перепадами погоды. Экологически чистый, безвредный, производится из пищевых полимеров, обычного песка и опилок хвойных пород по самым современным технологиям, благодаря этому имеет ряд преимуществ:

- простота монтажа - легко режется; не требует специальных конструкций и крепежных элементов, а также дополнительных материалов;

- уникальная прочность - не бьется, не деформируется, принимает обратную форму. Устойчивость к любым нагрузкам;

- экономичность - стоимость ниже устаревших аналогов, не требует затрат на дополнительные материалы, ремонтпригоден;

- долговечность - долговечность до 50 лет, за счет устойчивости к агрессивным средам, не накапливает статическое электричество, не боится кислотных дождей и химического воздействия, повышенной влажности, града, не подвергается гниению и коррозии;

- хорошая звукоизоляция - в связи с мягкостью материала, обладает хорошей звукоизоляцией (не слышен даже звук дождя).

По нашему мнению, данный вид товаров будет востребован, так как масштабы дачного и коттеджного строительства весьма значительны и покупатели часто обращаются с вопросами о наличии в магазине новых современных марок шифера, черепицы.

В целях изучения потребностей и спроса покупателей в данных

кровельных материалах было проведено анкетирование покупателей.

В анкете предлагалось два варианта расширения ассортимента товаров: реализация мебели из пластмассы для обустройства садовых участков и второй вариант - расширение ассортимента облицовочно-кровельных материалов за счет полимер-песчаного шифера.

Второму варианту отдали предпочтение большая часть респондентов, а именно 68% (таблица 3.3).

Таблица 3.3 - Результаты обработки анкетного опроса покупателей товаров в ООО «Древо М»

Вопрос анкеты	Удельный вес потребителей (по вариантам ответов)%		
	Да, считаю нужным	Нет, считаю нецелесообразным	Затрудняюсь ответить
Выскажите свое мнение по поводу реализации в ООО «Древо М» товаров для отдыха (шезлонги, мангалы, гамаки, пластиковая мебель, наборы посуды и др.)	15	58	27
Выскажите свое мнение о целесообразности реализации полимер-песчаного шифера в ООО «Древо М»	68	22	10

В виду ограниченности торговых площадей реализация будет осуществляться по образцам, выставленным в торговом зале с поставкой товаров со склада предприятия. Площадь склада 100 м² позволяет складировать небольшие партии этих материалов.

Поставщик - компания ООО «Эвольвент», находящаяся в г. Краснодаре по ул. Мечникова, 41, занимается выпуском полимер-песчаного шифера широкой цветовой гаммы (синий, зеленый, коричневый, красный, белый и др. цвета).

Рассчитаем возможный объем увеличения оборота розничной торговли за счет этой группы товаров, основываясь на данных по реализации пробной партии (таблица 3.4).

Расчеты приводятся с учетом 50% торговой надбавки к цене закупки. Размер торговой надбавки считаем возможным установить выше сложившегося

в отчетном периоде, так как товар по своим характеристикам уникальный, поставляться будет напрямую от производителя.

Таблица 3.4 – Расчет возможного увеличения объема продаж и валовой прибыли за счет реализации полимер-песчаных изделий

Вид продукции	Цена закупки, руб.	Цена реализации, руб.	Примерный объем продаж, шт. в месяц	Объем реализации, тыс. руб. годовой	Сумма валовой прибыли, тыс. руб.
Шифер полимер-песчаный (в ассортименте)*	270	405	200	972	324
Коньковый элемент полимер-песчаный (в ассортименте)*	160	240	80	230,4	76,8
Итого:	X	X	X	1202,4	400,8

* приводится цена за 1 лист материала размером 1700*1112

Считаем, что данное направление оптимизации ассортимента очень перспективно и может существенно увеличить доходы предприятия. Из приведенных расчетов следует, что оборот розничной торговли за счет расширения ассортимента увеличится на 1202,4 тыс. руб., сумма валовой прибыли - на 400,8 тыс. руб.

Дополнительный торгово-оперативный персонал при внедрении новых товарных групп не понадобится, поскольку этот вид товаров будет предлагаться покупателям по образцам, которые можно расположить в торговом зале, а отпуск - со склада предприятия. Нового торгово-технологического оборудования также не понадобится.

Шифер будут поставляться с предприятия - изготовителя в пределах города автотранспортом, что потребует увеличения издержек обращения за счет оплаты услуг сторонних организаций, занимающихся автоперевозками. Предполагаемая периодичность поставки товара - раз в 3 месяца. Рассчитаем стоимость автотранспортных услуг – по тарифу 250 руб. / 1 час. с учетом нахождения в пути туда и обратно (3 час.) и времени погрузки-разгрузки (2 час.) стоимость перевозки составит:

$$5 \text{ час.} * 0,25 \text{ тыс. руб.} * 4 \text{ раза в год} = 5,0 \text{ тыс. руб.}$$

Далее определим стоимость погрузочно-разгрузочных работ:

- тариф за 1 час работы 1 рабочего - 0,5 тыс. руб.
- необходимое количество рабочих - 2 чел.
- время на погрузку - 1 час;
- время на разгрузку - 1 час.

Отсюда стоимость составит при разовой перевозке: $2 \text{ час.} * 2 \text{ чел.} * 0,5 \text{ тыс. руб.} = 2 \text{ тыс. руб.}$; расходы по услуге за год будут равны: $2 * 4 = 8,0 \text{ тыс. руб.}$

В целом стоимость услуг по перевозке и разгрузке-выгрузке товаров равны: $5 + 8 = 13 \text{ (тыс. руб.)}$

В связи с увеличением объема оборота розничной торговли возрастут издержки обращения условно-переменные, прирост которых можно рассчитать исходя из их уровня в размере 6,8% за прошлый год.

$$\text{ИОпер} = 1202,4 * 6,8 / 100 = 81,76 \text{ (тыс. руб.)}$$

В связи с введением в продажу нового товара и стимулирования продаж необходимо проведение рекламной политики: будут изготовлены рекламные щиты, реклама в газете. Ценники также являются одним из самых массовых средств внутримагазинной информации, сопровождающими покупателя на всем пути его движения в торговом зале. На новую продукцию можно оформить небольшие проспекты или указывать на ценниках краткую аннотацию к товару.

На рекламу планируется потратить 60,00 тыс. руб. (таблица 3.5).

Таблица 3.5 - Примерная смета расходов на рекламную кампанию

Вид рекламы	Сумма расходов
Реклама в газете	$20 \text{ слов} * 50 \text{ руб.} * 30 \text{ раз} = 30,0 \text{ тыс. руб.}$
Изготовление и установка штендера вблизи магазина	10,0 тыс. руб.
Изготовление буклетов	20,0 тыс. руб.
Итого	60,00 тыс. руб.

Тогда общее увеличение издержек составит: $81,76 + 13 + 60,0 = 154,76 \text{ тыс. руб.}$, а прибыль от продаж будет равна: $400,8 - 154,76 = 246,04 \text{ тыс. руб.}$

Данные показатели позволяют сделать вывод о том, что представленная

рекомендация дает возможность увеличить продажи в ООО «Древо М» и расширить круг клиентов.

Для увеличения оборота розничной торговли на предприятии ООО «Древо М» можно также предложить введение собственной дисконтной системы, которая предполагает внедрение системы дисконтных карт. Кроме стимулирования за счет скидок, они выполняют еще одну важную функцию - внедрение в сознание покупателя торговой марки.

Дисконтные карты предлагается выдавать всем клиентам, совершившим покупку от 25 тыс. руб., размер скидки составляет 3%. Дисконтная карта изготавливается из пластика, имеет магнитную полосу. При накоплении суммы покупок на карте свыше 75 тыс. руб. по карте автоматически предоставляется скидка в размере 7%.

Для получения карты клиенту будет предлагаться заполнение анкеты. Эти данные можно впоследствии использовать во время маркетингового анализа, в частности составить «портрет потребителя». Полученные данные позволят скорректировать ассортимент и сформировать предложение, максимально ориентированное на потребности клиентов.

При тираже дисконтных карт 100 экземпляров затраты на изготовление одной карты составят 330 руб. (225 руб. - изготовление карты, 105 руб. - нанесение штрих-кода). Таким образом, общая сумма составит 33,0 тыс. руб.:

$$100 \text{ шт.} \times 330 \text{ руб.} = 33,0 \text{ (тыс. руб.)}$$

Как показали результаты анализа распределения оборота розничной торговли предприятия ООО «Древо М» по периодам года, в первом и четвертом кварталах как в прошлом, так и в отчетном годах объемы продаж падают, так как для этих периодов характерен спад в строительных, ремонтных работах и работах по благоустройству дачных участков.

В связи с этим руководством предприятия было принято решение о проведении в феврале 2024 года акции по предоставлению 5% скидок на разовые покупки свыше 25 тыс. руб. Итогом проведения этой акции стало увеличение оборота розничной торговли в целом по предприятию на 3,5%.

Поэтому считаем целесообразным введение системы дисконтных карт на предприятии. Планируемый прирост оборота розничной торговли ООО «Древо М» от внедрения дисконтной системы составит 3,5% от текущего объема продаж, что составит 1051,7 тыс. руб. (31100-30048,3):

$$30048,3 \text{ тыс. руб.} * 103,5/100 = 31100 \text{ (тыс. руб.)}.$$

С учетом скидки 5% прирост объем оборота розничной торговли составит:

$$1051,7 - 1051,7 * 5/100 = 999,12 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Так как на 2024 год мы запланировали уровень валовой прибыли 31,46%, соответственно, уровень себестоимости продаж на 2024 год составит 68,54% (100-31,46). Тогда себестоимость продаж будет равна: $1051,7 * 68,54/100 = 720,84$ тыс. руб.

Сумма валовой прибыли на прирост оборота розничной торговли составит: $999,12 - 720,84 = 278,28$ тыс. руб.

Сумма условно-переменных издержек обращения на прирост оборота розничной торговли при их уровне 6,8% будет составлять 71,5 тыс. руб. ($1051,7 * 6,8/100$).

Общая сумма издержек обращения может составить 104,5 тыс. руб.:

$$33 + 71,5 = 104,5 \text{ тыс. руб.}$$

Соответственно прибыль от продаж от осуществления данного мероприятия составит 173,78 тыс. руб.:

$$278,28 - 104,5 = 173,78 \text{ тыс. руб.}$$

На основе проведенных расчетов обобщим изменение экономических показателей в результате мероприятий по росту выручки в рассматриваемом предприятии ООО «Древо М». Для этого составим сводную таблицу формирования чистой прибыли с учетом предлагаемых рекомендаций (таблица 3.6). Таким образом, при осуществлении предлагаемых мероприятий, а именно введение в ООО «Древо М» новой группы товаров «полимер-песчаного шифера» и внедрение собственной дисконтной программы, объем продаж увеличится на 2254,1 тыс. руб., валовая прибыль на 679,08 тыс. руб., прибыль

от продаж на 419,82 тыс. руб.

Таблица 3.6 - Расчет экономических показателей ООО «Древо М» на будущий период при реализации предлагаемых рекомендаций, тыс., руб.

Показатели	Расширение ассортимента за счет полимер-песчаного шифера	Введение дисконтной системы скидок	Итого
Выручка, всего	1202,4	1051,7	2254,1
Валовая прибыль	400,8	278,28	679,08
Издержки обращения	154,76	104,5	259,26
Прибыль от продаж	246,04	173,78	419,82

Далее составим итоговую таблицу 3.7 по плановым показателям с учетом мероприятий.

Таблица 3.7 - План основных показателей деятельности торгового предприятия ООО «Древо М» в будущем году с учетом мероприятий, тыс. руб.

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	2022 год	План 2024 год	2024 г. с учетом рекомендаций	Темп изменения, %	
						с 2022 г.	с планом 2024 г.
1	Оборот розничной торговли	тыс. руб.	26421	30048,3	32302,4	122,26	107,50
2	Торговая площадь	м ²	120	120	120	100,00	100,00
3	Оборот розничной торговли на 1 м ² торговой площади	тыс. руб./м ²	220,18	250,40	269,19	122,26	107,50
4	Численность работников всего	чел.	12	12	12	100,00	100,00
5	В т.ч. работников торгово-оперативного персонала	чел.	8	8	8	100,00	100,00
6	Производительность труда одного работника	тыс. руб./чел	2201,75	2504,03	2691,87	122,26	107,50
7	Производительность труда одного работника торгово-оперативного персонала	тыс. руб./чел.	3302,6	3756,04	4037,80	122,26	107,50
8	Валовая прибыль - сумма	тыс. руб.	8093	9453,2	10132,28	125,20	107,18
9	- уровень	%	30,63	31,46	31,37	X	X
10	Издержки обращения - сумма	тыс. руб.	5668	6349,2	6608,46	116,59	104,08
11	- уровень	%	21,45	21,13	20,46	X	X
12	Прибыль (убыток) от продаж - сумма	тыс. руб.	2425	3104	3523,82	145,31	113,53
13	- рентабельность продаж	%	9,18	10,33	10,91	X	X

В будущем году торговая деятельность предприятия приведет к положительной финансовой отдаче. Так, оборот розничной торговли с учетом всех рекомендаций составит 32302,4 тыс. руб., что больше показателя отчетного года на 22,26%, а в сравнении с планом на 7,50%.

Сумма валовой прибыли составит 10132,28 тыс. руб., в относительном выражении ее прирост составит 7,18% относительно плановых показателей.

Издержки обращения вырастут по отношению к планируемому периоду на 4,08% и составят 6608,46 тыс. руб., при этом их уровень снизится на 0,67 (20,46-21,13) % при росте рентабельности продаж на 0,58%, что положительно будет характеризовать деятельность торгового предприятия, так как оборот розничной торговли увеличивается более быстрыми темпами, чем издержки обращения. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов, торговых площадей также улучшатся.

Также следует отметить, что в будущем 2024 году будет наблюдаться рост прибыли от продаж на 13,53% относительно плана.

Можно сделать вывод, что введенные мероприятия улучшат деятельность торгового предприятия и приведут к увеличению эффективности всех показателей.

Заключение

В ходе написания данной работы был проведен анализ и экономическое обоснование резервов роста оборота розничной торговли торгового предприятия ООО «Древо М», изучены теоретические и методические основы понятия оборота розничной торговли, рассмотрен его состав, классификация, значимость этого показателя в достижении результатов деятельности торговых предприятий, изучены методики анализа и планирования оборота розничной торговли.

При всем этом была проведена краткая организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «Древо М»; проведен анализ динамики, состава и структуры оборота розничной торговли; анализ состояния товарных ресурсов торгового предприятия; факторный анализ оборота розничной торговли. Также было произведено планирование оборота розничной торговли торгового предприятия ООО «Древо М» и экономически обоснован оборот розничной торговли торгового предприятия, и разработаны рекомендации по его увеличению.

Проведенный в работе анализ показывает, что для ознакомления с деятельностью любой организации необходимо изучить, возможно, большее число ее сторон, сформировать на этой основе объективное мнение о положительных и отрицательных моментах в деятельности предприятия, выявить слабые стороны и возможности их устранения. При этом необходимо использовать ряд ключевых показателей, отражающих результаты деятельности анализируемой организации, которые непосредственно влияют на результаты работы торгового предприятия.

В целом деятельность предприятия ООО «Древо М» в отчетном периоде улучшилась, так как сумма чистой прибыли увеличилась на 47,32% при росте ее рентабельности на 1,91%. Этот результат в основном сформировался в результате основной деятельности предприятия, то есть реализации товаров, и был обусловлен ростом оборота розничной торговли на 12,33% , ростом суммы

валовой прибыли на 13,27%, снижением уровня издержек обращения на 1,73%. Также следует отметить в качестве положительного момента рост эффективности использования ресурсов предприятия: торговой площади, трудовых ресурсов, основных фондов. В качестве негативных моментов отмечается замедление оборачиваемости оборотных средств, рост уровня фонда заработной платы.

К основным моментам формирования и динамики оборота розничной торговли, как предмета исследования, можно отнести следующие.

Объем оборота розничной торговли за 2022 год по предприятию составил 26421 тыс. руб., что выше показателя прошлого года на 2901 тыс. руб. или 12,33%. Такой рост частично объясняется тем, что в анализируемом периоде произошел рост производительности труда одного работника на 63,57 тыс. руб. Также в отчетном периоде численность работников торгово-оперативного персонала увеличилась на 1 человека. В действующих и сопоставимых ценах объем оборота розничной торговли за период 2018-2022 годов постоянно увеличивался.

Анализ оборота розничной торговли по кварталам показал, что в прошлом году наибольший объем оборота розничной торговли пришелся на третий квартал в сумме 6303,36 тыс. руб. и составил 27,3% от общего объема оборота розничной торговли. В отчетном периоде наибольший оборот розничной торговли пришелся на второй квартал в сумме 7249,92 тыс. руб., а удельный вес в общем объеме оборота составил 27,44%;

К отрицательным моментам в анализе оборота розничной торговли относятся следующие: прирост оборота розничной торговли в большей степени связан с увеличением влияния таких экстенсивных факторов, как цены на товары, ростом численности работников, увеличением среднегодовой стоимости оборотных средств.

С другой стороны, в группе факторов, связанных с использованием торговой площади, основных фондов в большей степени прирост оборота был обеспечен интенсивными факторами: ростом эффективности использования

торговой площади, фондоотдачи.

Так как коэффициент равномерности более 95% (коэффициент равномерности равен 97,36%) следует отметить, что реализация осуществляются равномерно.

Коэффициент ритмичности развития оборота розничной торговли по кварталам в отчетном году составил 1,0, то есть развитие оборота по кварталам анализируемого периода проходило ритмично.

Предприятие ООО «Древо М» осуществляет реализацию различных товаров для ремонта, строительства и благоустройства дачных, садовых участков, а также хозяйственных товаров. Исходя из проведенного анализа оборота розничной торговли в разрезе товарных групп, выявлено, что наибольший удельный вес в обороте розничной торговли в прошлом и отчетном годах составил оборот розничной торговли по группе «Садовые домики, бани, беседки, туалеты, террасные блоки». Достаточно высок объем реализации по таким группам, как пиломатериалы, столярные изделия.

Произошло ускорение товарооборачиваемости, что привело к относительному высвобождению из оборота денежных средств.

Что касается процесса планирования, то он позволяет представить реальную картину будущей деятельности предприятия при выполнении запланированных мероприятий, направленных на оздоровление финансового состояния предприятия.

В третьей главе было проведено планирование оборота розничной торговли различными методами. Рекомендуемой плановой величиной оборота розничной торговли является уровень в 30048,3 тыс. руб., полученный экономико-статистическим методом по среднегодовым темпам роста.

Планирование оборота розничной торговли по кварталам свидетельствуют о положительном развитии оборота розничной торговли предприятия по кварталам в 2024 году.

При планировании структуры оборота розничной торговли предприятия использовали метод расчета на основе средних удельных весов оборотов

товарных групп в годовом объеме оборота и метод с использованием коэффициента эластичности, из которых был выбран первый, как наиболее отражающий сложившуюся за предыдущие периоды тенденцию.

Кроме того, для улучшения результатов деятельности торгового предприятия ООО «Древо М» были предложены конкретные мероприятия: Введение новой товарной группы - полимер-песчаного шифера, также предложено введение дисконтной системы продажи товаров.

Вследствие нововведений произойдут следующие положительные изменения в деятельности торгового предприятия «Древо М»: рост оборота розничной торговли и валовой прибыли.

Также следует отметить, что в будущем 2024 году будет наблюдаться рост прибыли от продаж, ее рентабельности

Можно сделать вывод, что введенные мероприятия улучшит деятельность торгового предприятия и приведут к увеличению эффективности всех показателей.

Список литературы

1. Абрютина, М.С. Экономический анализ товарного рынка и торговой деятельности: учеб. пособие / М. С. Абрютина. – М.: Дело и сервис, 2020. – 462 с.
2. Андреева Л.В., Зубарева Е.В., Бодрова Т.В. Учет, анализ и аудит показателей, обеспечивающих экономическую безопасность хозяйствующих субъектов. — М.: Дашков и Ко. 2019. - 202 с.
3. Антонова, О.В. Экономика фирмы (организации, предприятия): учеб. / О.В. Антонова, В.Я. Горфинкель, И.Н. Васильева. - М.: Вузовский учебник, 2019. - 320 с.
4. Бабук, И.М. Экономика промышленного предприятия: учеб. пособие / И.М. Бабук, Т.А. Сахнович. - М.: Инфра-М, 2018. - 432 с.
5. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учеб. для бакалавров / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М.: Дашков и К, 2019. - 372 с.
6. Вайс, Т.А. Экономика предприятия / Т.А. Вайс, Е.С. Вайс, В.С. Васильцов. - М.: КноРус, 2018. - 480 с.
7. Волков, О.И. Экономика предприятия: учеб. пособие / О.И. Волков, В.К. Складенко. - М.: Инфра-М, 2019. - 320 с.
8. Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия): учеб. / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. - М.: КноРус, 2019. - 368 с.
9. Григоренко, О.В. Экономика предприятия и управление организацией: учеб. пособие / О.В. Григоренко, А.Н. Мыльникова, И.О. Садовнича. - М.: Русайнс, 2021. - 248 с.
10. Девяткин, О.В. Экономика предприятия (организации, фирмы): учеб. / О.В. Девяткин, Л.Г. Паштова, Н.Б. Акуленко. - М.: Инфра-М, 2018. - 848 с.
11. Еремеева, Л.Э. Экономика предприятия: учеб. / Л.Э. Еремеева. - М.: Academia, 2018. - 272 с.
12. Зимин, А.Ф. Экономика предприятия: учеб. пособие / А.Ф. Зимин, В.М. Тимирьянова. - М.: Форум, 2019. - 208 с.

13. Каурова, О.В. Экономика предприятия / О.В. Каурова, В.М. Заернюк, А.Н. Малолетко. - М.: Русайнс, 2018. - 432 с.
14. Кондратьева, И. В. Экономика предприятия : учеб. пособие для вузов / И. В. Кондратьева. – 2-е изд., стереотип.. – СПб.: Издательство «Лань», 2021. – 232 с.
15. Кравченко, Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учеб. / Л.И. Кравченко. – Минск: Новое знание, 2019. – 511 с.
16. Лысенко, Ю. Экономика предприятия торговли и общественного питания: учеб. пособие / Ю. Лысенко, М. Лысенко, Э. Таипова. - СПб.: Питер, 2020. - 216 с.
17. Магомедов, А.М. Экономика организаций торговли: учеб. для вузов / А. М. Магомедов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 266 с.
18. Менеджмент в торговле: учеб. / Г. А. Короленок, Г. Г. Гоцкий. – Минск: БГЭУ, 2022. – 334 с.
19. Нечитайло, А.И. Экономика предприятия: учеб. для бакалавров / А.И. Нечитайло. – Р-н-Д: Феникс, 2019. - 414 с.
20. Розничные торговые сети: стратегии, экономика и управление: учеб. пособие / [Н.В. Егарева и др.]. – М.: КноРус, 2019. – 416 с.
21. Сорокина, М.В. Менеджмент в торговле: учеб. / М. В. Сорокина. – СПб.: Бизнес–пресса, 2018. – 472 с.
22. Старцева, Т.Е. Экономика и управление инновационным развитием предприятия / Т.Е. Старцева, Т.С. Бронникова. - М.: Русайнс, 2018. - 304 с.
23. Тертышник, М.И. Экономика предприятия: учеб. пособие / М.И. Тертышник. - М.: Инфра-М, 2019. - 320 с.
24. Фридман, А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: учеб. / А. М. Фридман. – М.: Дашков и К, 2018. – 625 с.
25. Чайников, В.В. Экономика предприятия (организации): учеб. пособие / В.В. Чайников, Д.Г. Лапин. - М.: Юнити, 2018. - 448 с.

26. Экономика предприятий торговли: учеб. пособие / Н. В. Максименко и др. – Минск: Высшая школа, 2018. – 541 с.
27. Экономика торговли: учеб. пособие / Н.И. Саталкина, Б.И. Герасимов, Г.И. Терехова. – М.: Форум, 2021. – 229 с.
28. Экономика и планирование на предприятиях торговли и питания: учеб. / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. – М.: Дашков и К°, 2019. – 272 с.
29. Экономика отрасли: торговля и общественное питание: учеб. пособие / Е.А. Карпенко и др. – М.: Альфа–М: Инфра-М, 2020. – 221 с.
30. Экономика предприятия: в сфере товарного обращения / Л. И. Ерохина, Е.В. Башмачникова, Т.И. Марченко. – М.: КноРус, 2019. – 298 с.