



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»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

На тему «Повышение эффективности управления розничным товарооборотом коммерческого предприятия (на примере филиала ООО «ДНС» в г.Туапсе)»

Исполнитель Бедин К.М.

Руководитель кандидат экономических наук, доцент Шутов В.В.

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор

Темиров Д.С.

« ____ » _____ 2016 г.

Туапсе
2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1 Теоретические и методические основы управления розничным товарооборотом.....	5
1.1 Экономическая сущность розничного товарооборота, место и роль в системе экономических категорий и показателей.....	5
1.2 Экономическая сущность розничного товарооборота, место и роль в системе экономических категорий и показателей.....	7
1.3 Механизм управления розничным товарооборотом	14
Глава 2 Анализ системы управления розничным товарооборотом филиала ООО «ДНС» в г.Туапсе	16
2.1 Организационно-экономическая характеристика фирмы	16
2.2 Анализ розничного товарооборота филиала	22
2.3 Оценка механизма управления розничным товарооборотом филиала ООО «ДНС» в г.Туапсе	36
Глава 3 Разработка мероприятий по повышению эффективности управления розничным товарооборотом филиала ООО «ДНС» в г.Туапсе.....	42
Заключение	56
Список использованной литературы	60

Введение

Актуальность исследования данной бакалаврской работы связана с тем, что розничный товарооборот является одним из главных показателей оценки финансово-хозяйственной деятельности торговых предприятий, основной целью которых является получение максимальной прибыли, учитывая это, товарооборот должен выступать как одно из важнейших и необходимых в функционировании предприятий условий, без которых невозможно достигнуть этой цели.

Таким образом, центральной проблемой в максимизации прибыли и повышении рентабельности розничного торгового предприятия выступает проблема оптимизации розничного товарооборота - одного из главных аспектов коммерческой деятельности. Проблема оптимизации управления товарооборотом особенно сильно стоит в крупных торговых организациях, имеющих существенное количество товарных групп и позиций, а четкой и понятной системы по управлению ими, руководство торгового предприятия, как правило, не имеет. Учитывая этот фактор, все более актуализируется проблема оптимизации товарной структуры розничного товарооборота и ее решение является одной из приоритетных задач стабильного развития торговых организаций. В связи с чем, изучение теоретико-методологического материала по выделенной проблеме деятельности торгового предприятия и определение практических конкретных предложений направлено на разрешение этой проблемы. Необходимость определения подхода к системе управления товарооборотом розничного торгового предприятия в текущих отечественных реалиях определили цель, задачи и предмет настоящего дипломного исследования.

Объектом исследования в работе является общество с ограниченной ответственностью «ДНС», магазин электроники в городе Туапсе.

Предметом исследования является система управления розничным товарооборотом коммерческого предприятия.

Целью бакалаврской работы является определение комплексного подхода к оптимизации управления товарооборотом филиала ООО «ДНС» в г.Туапсе в современных условиях, на базе имеющихся теоретических разработок.

Основная цель дипломной работы определяет **задачи** исследования:

- изучить экономическую сущность розничного товарооборота, место и роль в системе экономических категорий и показателей;
- определить методику расчета показателей характеризующих розничный товарооборот;
- рассмотреть механизм управления розничным товарооборотом;
- проанализировать систему управления розничным товарооборотом филиала ООО «ДНС» в г.Туапсе;
- разработать мероприятия по повышению эффективности управления розничным товарооборотом филиала ООО «ДНС» в г.Туапсе.

Структура дипломной работы определена исходя из логики изложения материала, состоит из введения, трех глав основной части, заключения, списка источников использованной литературы и приложений.

В первой главе раскрыты теоретические и методические основы управления розничным товарооборотом

Во второй главе проведен анализ системы управления розничным товарооборотом филиала ООО «ДНС» в г.Туапсе

В третьей главе разработаны мероприятия по повышению эффективности управления розничным товарооборотом филиала ООО «ДНС» в г.Туапсе

Теоретические и методические основы исследования. Теоретической основой данной дипломной работы являются научные труды как уже выделенных выше отечественных и зарубежных авторов, посвященные теоретическим и методическим проблемам оценки экономической эффективности управления розничным товарооборотом, так и научные статьи молодых авторов.

Общий объем работы - 61 страница , 10 иллюстраций, 27 таблиц.

Глава 1 Теоретические и методические основы управления розничным товарооборотом

1.1 Экономическая сущность розничного товарооборота, место и роль в системе экономических категорий и показателей

В экономической науке имеется несколько подходов к определению как самого товарооборота, так и его розничной составляющей. Так, по мнению М.Н. Греховодова [3,с.98], розничным товарооборотом можно назвать выраженный в денежной форме объем продаж товаров населению для удовлетворения его личных потребностей, а также реализация товаров в порядке мелкого опта различным учреждениям для обслуживаемых ими контингентов.

Исходя из этого определения, каналами реализации товаров, выделенными А.Н. Соломатиним, могут быть следующие [32,с.115]:

- юридические лица, для которых торговая деятельность является основной;
- юридические лица, для которых торговая деятельность не является основной;
- физические лица, осуществляющие продажу товаров на вещевых, продовольственных, смешенных рынках.

Используя такой перечень каналов, оборот розничной торговли можно классифицировать по основным признакам [20,с.174]:

- по формам собственности;
- по видам продаж;
- по группам товаров;
- по отражению в статистической отчетности.

Характеристика товарооборота по выделенным признакам, в интерпретации Н.П. Любашина и авторской визуализации, дана на рис. 1.1, где представлена обобщенная группировка различных видов товарооборота на предприятии. [19,с.298]



Рис. 1.1. Структура классификационных признаков товарооборота розничной торговли [20, с.173]

Оборот розничной торговли отражает как денежную выручку предприятий торговли, так и сумму расходов населения на покупку товаров. Так Г.Б. Комаровой определяются составляющие, включаемые в розничный товарооборот [25,с.169]:

- стоимость проданных за наличный расчет или оплаченных по кредитным карточкам, по расчетным чекам банков, по перечислениям со счетов вкладчиков населению потребительских товаров;
- стоимость товаров, проданных в кредит;
- стоимость товаров, проданных по почте или через Интернет, с оплатой по безналичному расчету;
- стоимость товаров, проданных по условиям комиссионной торговли в размере полной стоимости на момент их продажи;
- стоимость проданных по образцам товаров длительного пользования;
- полная стоимость товаров, проданных отдельным категориям граждан со скидкой;
- стоимость упаковки и порожней тары имеющей продажную цену, не

входящую в стоимость товара.

В обобщенном виде классификация факторов, влияющих на оборот розничной торговли, предложенная Л.А. Каргиной, представлена на рис.1.2.



Рис. 1.2. Влияющие на оборот розничной торговли факторы [17, с.385]

В заключение отметим, что результаты изучения влияния различных факторов служат экономической основой подготовки и принятия стратегических решений и коррекции политики управления товарооборотом, направленных на выбор наиболее рациональных путей создания необходимых стимулов для развития современного торгового предприятия.

1.2 Методика расчета показателей, характеризующих розничный товарооборот

Исходя из того, что были изучены факторы, влияющие на товарооборот, необходимо провести анализ влияния данных факторов, для чего определить ряд показателей товарооборота, что позволит установить основные качественные и количественные индикаторы работы торговой организации, используя данные бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности, которые являются основными источниками информации для анализа [28,с.123].

Все показатели товарооборота торговых предприятий взаимосвязаны между собой и оказывают влияние на многие качественные показатели торговой деятельности. Важнейшими показателями товарооборота торговых предприятий являются следующие: объем товарооборота; товарные запасы на начало и конец периода; поступление товаров; выбытие товаров.

Эти показатели товарооборота тесно взаимосвязаны и находятся в балансовой увязке. Их балансовой взаимосвязи можно выразить в следующей модели [19, с.98]:

$$Z_1 + П = Р + Z_2 + В \quad (1.1)$$

где: Z_1 - остатки товаров на начало периода;

П- поступления товаров;

Р- реализация товаров;

Z_2 - остатки товаров на конец периода;

В- выбытие товаров

Можно выделить определенные этапы анализа объема и структуры розничного товарооборота предприятия (рис. 1.3).

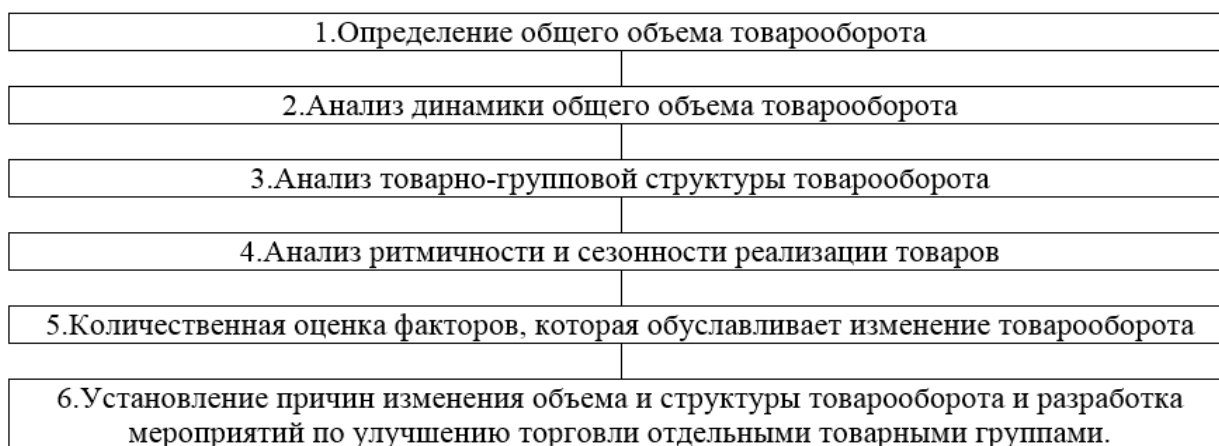


Рис. 1.3. Этапы анализа товарооборота предприятия [13,с.68]

Так, на первом этапе производится определение общего объема товарооборота предприятия за отчетный период. В рамках второго этапа анализируется динамика общего товарооборота на протяжении определенного

аналитического периода (обычно, по годам).

На данном этапе анализируется товарооборот, выявляются закономерности в его развитии. Для этого рассчитывается динамика товарооборота в текущих и сопоставимых ценах. Динамика роста товарооборота в текущих ценах (D_{PTO}) рассчитывается по формуле (2) [13,с.69]:

$$D_{PTO} = \frac{PTO_{т.ц.1}}{PTO_0} * 100 \quad (1.2)$$

где $PTO_{т.ц.1}$ – фактический товарооборот года в текущих ценах;

PTO_0 – фактический товарооборот прошлого года.

Динамику роста товарооборота в сопоставимых ценах рассчитывают следующим образом:

$$D_{PTO_{с.ц.}} = \frac{PTO_{с.ц.1}}{PTO_0} * 100\% \quad (1.3)$$

где $PTO_{с.ц.1}$ – фактический товарооборот отчетного года в сопоставимых ценах.

Если в анализируемом периоде изменились цены, то фактические данные по продаже товаров необходимо выразить в ценах, в которых прогнозировался товарооборот. Для этого рассчитывают индекс цен:

$$I_p = \frac{P_1}{P_0} \quad (1.4)$$

где I_p — индекс цен;

P_1 — цена в отчетном периоде;

P_0 — цена в базовом периоде (в прошлом году), принимаемая за 100%.

Фактический товарооборот отчетного года в сопоставимых ценах рассчитывают по формуле (5):

$$PTO_{c.ч.1} = \frac{PTO_{m.ч.1}}{I_p} * 100\% \quad (1.5)$$

Третий этап посвящен анализу товарно-групповой структуры товарооборота торгового предприятия как за отчетный период, так и в динамике, а также определение закономерностей развития объема продажи по отдельным товарным группам [7,с.206].

Четвертый этап направлен на анализ объемов реализации товаров поквартально и ежемесячно, исследование ритмичности работы и сезонности реализации товаров и определении факторов, которые их обуславливают, для этого рассчитывают показатели, которые характеризуют ритмичность реализации товаров: среднеквадратическое отклонение от среднего объема товарооборота (σ) и коэффициент вариации (v):

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}} \quad (1.6)$$

$$v = \frac{\sigma * 100}{\bar{x}} \quad (1.7)$$

где x_i – товарооборота за i -тый период;

\bar{x} – средний объем товарооборотов за n периодов;

n – количество периодов исследования (месяцев, кварталов).

Стоит заметить, что среднеквадратическое отклонение определяет диапазон колебания реализации товаров: минимальный и максимальный объем товарооборота предприятия в среднем за период проведения исследования.

В рамках выделенного пятого этапа анализа розничного товарооборота изучают факторы, имеющие влияние в отчетном периоде на его объем и структуру, для чего дается количественная оценка влияния факторов внутреннего порядка, а также исследуется характер влияния факторов внешней среды [26, с.162]

Влияние показателей товарного баланса на объём розничного товарооборота можно определить, используя следующую формулу:

$$P = Z_n + П - В - Z_k, \quad (1.8)$$

Необходимо отметить, что на объём товарооборота положительное влияние оказывают такие факторы, как: повышение объёма поступления товара и сверхнормативные завышения товарных запасов на начало изучаемого периода, либо отрицательные - увеличение прочего выбытия товаров и завышенные товарные запасы на конец периода [26, с.163].

С целью оценки влияния эффективности использования товарных ресурсов на товарооборот применяется модель зависимости товарооборота, товарооборачиваемости и размера товарных запасов:

$$P = K_{об} * T_{зср}, \quad (1.9)$$

где $K_{об}$ — коэффициент оборачиваемости, характеризующий количество оборотов запасов за данный период;

$T_{зср}$ — средний товарный запас за период, рассчитанный по средней арифметической или средней хронологической.

Ускорение товарооборачиваемости ведет, при прочих равных условиях, к увеличению объема продаж. Изучение причин, факторов, способствующих ускорению оборачиваемости, проводят, изучая товарные запасы и нормативы. [19, с.236]

Обобщающим показателем эффективности использования основных средств является фондоотдача (ФО):

$$ФО = P / OF, \quad (1.10)$$

где FO — фондоотдача;

ОФ- среднегодовая стоимость основных фондов.

Влияние факторов на розничный товарооборот определяют методом абсолютных разниц.

Изменение розничного товарооборота за счёт фондоотдачи:

$$\Delta P_{\text{Оф}} = \Delta \text{ОФ} * \Phi_0 \quad (1.11)$$

Изменение розничного товарооборота за счёт среднегодовой стоимости основных фондов [31, с.308]:

$$\Delta P_{\Phi_0} = \text{ОФ}_1 * \Delta \Phi_0, \quad (1.12)$$

где ОФ_1 – показатели отчётного периода;

ОФ_0 - показатели базисного периода.

Общее влияние факторов составит:

$$\Delta P = \Delta P_{\Phi_0} + \Delta P_{\text{Оф}}, \quad (1.13)$$

К внешним факторам, оказывающим влияние на объем и структуру розничного товарооборота можно отнести [22, с.411]: факторы экономического характера, оказывающие высокую степень влияния на розничный товарооборот: увеличение уровня доходов населения и снижение процентная ставка банковского кредита приведут к росту товарооборота, но негативно скажется увеличение уровня сбережений, уровня безработицы; демографические факторы (с ростом численности населенного пункта, района, области происходит повышение потребностей, а следовательно, и объемов продаж); географические факторы, которые могут как положительно, так и отрицательно влиять на развитие товарооборота, к ним относятся: месторасположение торгового объекта – расположение вблизи промышленных организаций, транспортных остановок; наличие парковки, конкурентов);

факторы, связанные с товарным предложением: объём, ассортимент и качество выпускаемой продукции в республике, научно-технический уровень производства.

Влияние покупательных фондов и процент их охвата на розничный товарооборот рассчитывается исходя из формулы [10, с.91]:

$$P = (Ч*ПФ*О)/100\%, \quad (1.14)$$

где Ч- численность обслуживаемого населения;

ПФ - покупательные фонды в расчёте на 1 человека;

О – процент охвата товарооборотом покупательных фондов.

Влияние на товарооборот изменения численности обслуживаемого населения рассчитывается следующим образом:

$$\Delta P_{\text{ч}} = Ч_1 * ПФ_0 * O_0 / 100 - (Ч_0 * ПФ_0 * O_0 / 100) \quad (1.15)$$

Влияние покупательных фондов населения, приходящихся на одного человека:

$$\Delta P_{\text{ПФ}} = Ч_1 * ПФ_1 * O_0 / 100 - (Ч_1 * ПФ_0 * O_0 / 100) \quad (1.16)$$

Влияние процента охвата покупательных фондов розничным товарооборотом можно рассчитать, используя формулу [23,с.212]:

$$\Delta P_{\text{О}} = Ч_1 * ПФ_1 * O_1 / 100 - (Ч_1 * ПФ_1 * O_0 / 100) \quad (1.17)$$

Общее влияние факторов составит:

$$\Delta P = \Delta P_{\text{ч}} + \Delta P_{\text{ПФ}} + \Delta P_{\text{О}} \quad (1.18)$$

Завершается анализ товарооборота предприятия установлением причин отклонения общего объема и структуры товарооборота от прошлых лет и разработкой мероприятий по улучшению торговли отдельными товарными группами.

1.3 Механизм управления розничным товарооборотом

Для определения инструментария механизма управления розничным товарооборотом, необходимо дать понятие и компоненты структуры управления. Процесс управления можно представить как совокупность различных функций, взаимосвязь которых могут быть представлены различными способами. Рассмотрим классификацию компонентов системы управления, предложенную французским ученым Анри Файолем, которая состоит из пяти общих функций управления: планирование, организацию, распорядительство, координацию, контроль (рис.1.4).



Рис. 1.4. Общие функции управления товарооборотом [16, с.473]

Рассмотрим каждую функцию вкратце в интерпретации В.В.Ковалева [16, с.473]. Функция планирования подразумевает составление плана действий, основу которого составляет некие локальные цели, которые могут быть различны с позиции как временного фактора, так и весомости возможных последствий. Следующая функция управления, - организация означает реальное наполнение планов, их ресурсное обеспечение и исполнение. Функция

«распорядительство» означает рутинное выполнение предусмотренных планом действий, т.е. воплощение в жизнь плановых установок, приведение в действие всех задействованных ресурсов. Функция «координация» предусматривает осуществление взаимодействия и синхронности всех элементов системы, внесение необходимых корректировок в случае возникновения узких мест. Заключительная функция «контроль» означает наличие некой системы, позволяющей делать суждение о том, насколько успешно функционирует система, обеспечивается ли достижение базовых целевых установок.

Основные элементы механизма управления товарооборотом представлены на рис. 1.5.

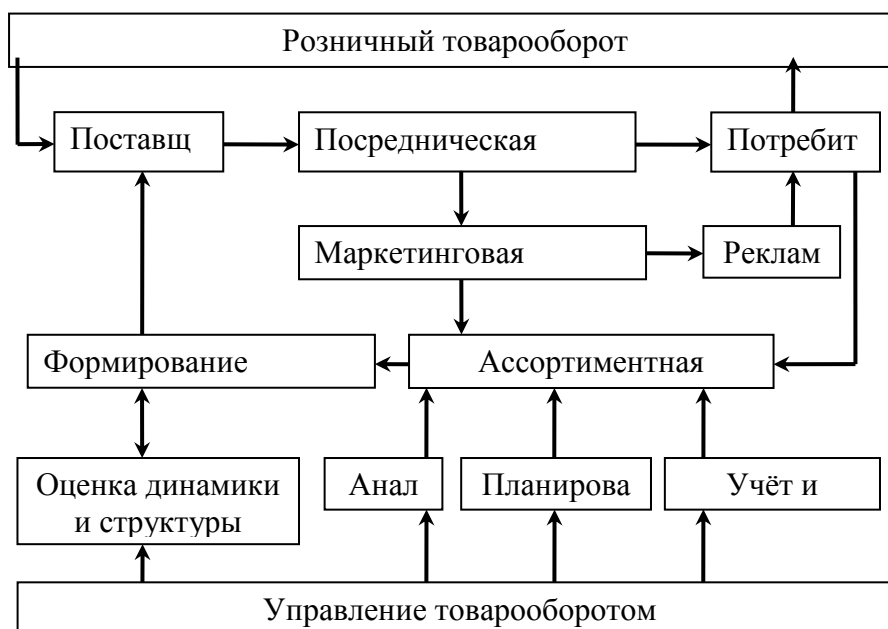


Рис.1.5. Элементы механизма товарооборота [8, с.102]

При осуществлении управленческого анализа розничного товарооборота непродовольственного магазина необходимо [8, с.103]: оценить выполнение прогнозного плана продаж; определить степень удовлетворенности спроса в аналитическом разрезе, выявить тенденции изменения покупательского спроса; оценить результативность применения новых методов и «ноу-хау»; определить эффективность применения действующей политики ценообразования; выявить возможные резервы роста розничного товарооборота.

Глава 2 Анализ системы управления розничным товарооборотом филиала

ООО «ДНС» в г.Туапсе

2.1 Организационно-экономическая характеристика фирмы

Общество с ограниченной ответственностью «Компьютерный центр ДНС» (сокращенное наименование – ООО «ДНС») создано в 1998 году в соответствии с Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08 февраля 1998 г. №14-ФЗ. Целью деятельности ООО «ДНС», согласно Уставу, является извлечение прибыли.

Высшим органом ООО «ДНС» является общее собрание участников общества.

Руководство текущей деятельностью ООО «ДНС» осуществляется единоличным исполнительным органом – директором, который подотчетен общему собранию участников общества.

Общество создано для осуществления следующих видов деятельности:

- посредническая и торгово-закупочная деятельность;
- организация и ведение оптово-розничной торговли;
- организация транспортно-экспедиторских услуг.

Фактически видами деятельности, которыми занимается ООО «ДНС» являются:

- розничная и оптовая реализация компьютерной техники, комплектующих, периферийных устройств и сопутствующих товаров;
- сервисное обслуживание и услуги по настройке ПК;
- транспортно-экспедиторские услуги.

ООО «ДНС» осуществляет свою деятельность в соответствии с Уставом и законодательством РФ [34, с.2].

Компания ДНС - лидер компьютерного рынка Приморского края. Основным направлением для компании являются розничные продажи. На сегодняшний день ДНС является одной из самых известных на Дальнем Востоке торговых фирм, установившей тесные партнерские отношения с крупнейшими поставщиками, а также со многими ведущими мировыми

производителями компьютерной техники. Долгое время компания продуктивно и успешно сотрудничает с различными торговыми, промышленными и административными организациями Дальнего Востока.

Рассмотрим организационную структуру компании и определим основные цели торговой деятельности компании (рис. 2.1.).



Рис. 2.1. Организационная структура ООО «ДНС»¹

Организационную структуру ООО «ДНС» следует охарактеризовать как функциональную. Организационная структура направлена, прежде всего, на установление четких взаимосвязей между отдельными подразделениями организации, распределения между ними прав и ответственности. В ней реализуются различные требования к совершенствованию систем управления, находящие выражения в тех или иных принципах управления.

Функциональная организационная структура основана на создании подразделений для выполнения определённых функций на всех уровнях управления. К таким функциям относят исследования, производство, сбыт, маркетинг и т.д. Здесь с помощью директивного руководства могут быть соединены иерархически нижние звенья управления с различными более высокими звеньями управления. Передача поручений, указаний и сообщений осуществляется в зависимости от вида поставленной задачи.

Органом управления предприятия является генеральный директор, который отвечает за координированную работу всех отделов и отвечает за формирование стратегии организации. Он решает самостоятельно все вопросы

¹ Рисунок составлен автором работы

деятельности фирмы, без особой на то доверенности действует от имени организации, представляет его интересы во всех отечественных предприятиях, фирмах и организациях. Также он распоряжается в пределах предоставленного ему права имуществом, заключает договора, в том числе по найму работников. Издаёт приказы и распоряжения, обязательные к исполнению всеми работниками фирмы. Директор несет в пределах своих полномочий полную ответственность за деятельность организации, обеспечение сохранности товарно-материальных ценностей, денежных средств и другого имущества организации. Выдает доверенности, открывает в банках счета, пользуется правом распоряжения средствами. Сеть насчитывает свыше 100 магазинов в более чем 25 городах России и работает на рынке более 10 лет. Цель компании — облегчить доступ покупателей к большому выбору качественной техники по низким ценам [8, с.98].

Магазин электроники «ДНС-Туапсе» является структурным подразделением Общества с ограниченной ответственностью «ДНС». Основным потребителем товаров, реализуемых магазином ООО «ДНС» в г.Туапсе является население г. Туапсе. Основными конкурентами являются: магазин «М-Видео», «Эльдорадо» и «Позитроника». Товары завозятся централизованной доставкой по предварительно разработанным маршрутам и графикам завоза. Торговый зал ООО «ДНС» в г.Туапсе имеет форму близкую к квадрату. Торговый зал магазина имеет комбинированную планировку: оборудование размещено вдоль стен и в виде отдельных островков, имеющих овальную форму.

На протяжении трёх лет количество работников постоянно менялось и на данный момент в магазине работает 29 сотрудников. Каждый работник выполняет свои обязанности. Посменный график работы обеспечивают возможность сочетания труда и отдыха, что способствует повышению производительности труда. Количество поставщиков ООО «ДНС» с каждым годом растёт. На начало 2016 года было заключено 230 договоров на поставку, среди которых 98 заключены непосредственно с производителями

электронного оборудования.

Далее проведем анализ основных экономических показателей деятельности ООО «ДНС» в г.Туапсе за 2013 – 2015 годы и составим табл.2.1.

Таблица 2. 1

Основные экономические показатели ООО «ДНС» в г.Туапсе за 2013-2015 гг.²

Показатели	Год			Отклонение в сумме, (-, +)	
	2013	2014	2015	2014 от 2013	2015 от 2014
Розничный товарооборот, млн.руб.	87,75	103,92	122,33	16,18	18,41
Фонд заработной платы, млн. руб.	5,65	5,79	9,05	0,15	3,26
Фонд заработной платы в % к товарообороту	6,43	5,57	7,40	-0,86	1,83
Среднесписочная численность работников, чел.	25,00	27,00	29,00	2,00	2,00
Среднегодовая производительность на одного работника, млн. р.	3,51	3,85	4,22	0,34	0,37
Среднемесячная зарплата, тыс. руб.	21,45	17,20	21,26	-4,25	4,06
Валовой доход, млн. руб.	12,74	15,11	21,38	2,37	6,27
Валовой доход в % к товарообороту	14,52	14,54	17,48	0,02	2,94
Валовой доход, остающийся в распоряжении предприятия, млн. руб.	12,19	14,51	20,70	2,32	6,19
- в % к товарообороту	13,89	13,96	16,92	0,07	2,96
Расходы на реализацию, млн. руб.	10,61	13,29	19,06	2,67	5,78
Условно-переменные расходы, млн руб.	8,81	9,62	13,62	0,82	4,00
Условно-постоянные расходы, млн. руб.	1,81	3,66	5,44	1,85	1,78
Расходы на реализацию в % к товарообороту	12,10	12,78	15,58	0,68	2,80
Прибыль от реализации товаров, млн руб.	1,571	1,226	1,639	-0,344	0,413
- в % к товарообороту	1,79	1,18	1,34	-0,61	0,16
Прибыль от операционных доходов и расходов, млн руб.	0,038	0,205	0,328	0,167	0,123
Прибыль от внереализационных доходов и расходов, млн руб.	-0,01	0,16	0,04	0,18	-0,12
Налоги из прибыли, млн руб.	0,372	0,451	0,614	0,078	0,164
Чистая прибыль, млн руб.	1,222	1,140	1,392	-0,082	0,253

Данные таблицы показывают, что розничный товарооборот в 2014 году увеличился на 16,18 млн руб. и составил 103,92 млн руб. В 2015 году объем

² Таблица составлена на основании Отчета о фактах финансово-хозяйственной деятельности в магазине ООО «ДНС» в г. Туапсе

реализации товаров возрос на 18,14 млн руб. и составил 122,33 млн руб.

Анализ фонда заработной платы магазина ООО «ДНС» в г.Туапсе был проведен по данным формы №1-т «Отчет по труду». Фонд заработной платы уверенными темпами растет. В 2015 году по сравнению с предыдущим годом увеличился на 1,83 млн р. В процентах к товарообороту он составил: в 2013 году – 6,43%, 2014 году – 5,57%, 2015 – 7,4%. Среднемесячная заработная плата в 2013 году была 21,45 тыс. р., в 2014 – 17,2 тыс. р., в 2015 – 21,26 тыс. р. Т.е. рост заработной платы в 2015 году произошел на 4,06%. Четко прослеживается опережение темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы, что является положительной тенденцией, так как ведет к увеличению суммы прибыли.

Анализ состава и структуры трудовых ресурсов проводился по форме №6-т «Отчет о численности, составе и профессиональном обучении кадров» в результате данные показали, что производительность труда на одного работника в 2014 году увеличилась на 0,34 млн. р. по сравнению с 2013 годом, при том, среднесписочная численность увеличилась лишь на два человека. В 2015 году по сравнению с 2014 годом производительность увеличилась на 0,37 млн. р., при этом численность работников увеличилась на 2 человека.

Прибыль является, с одной стороны, основным показателем финансового результата; с другой стороны, основным источником дальнейшего развития торговой организации. Данные табл. 2.1 показывают, что сумма валовой прибыли в 2014 году увеличилась по сравнению с 2013 годом на 2,37 млн р., данный рост в процентах составил 18,56%, в 2015 году валовая прибыль увеличилась значительно, на 6,27 млн р. По отношению к товарообороту изменения произошли в сторону увеличения в 2015 году и данный рост составил 2,94%. За счет того, что сумма налогов и отчислений на протяжении трех лет увеличивается, то сумма валовой прибыли, остающегося в распоряжении предприятия снижается на сумму отчислений. Вследствии этого, в 2014 году доля валовой прибыли в товарообороте составила 13,96%, а в 2015 году – 16,92%. Данный показатель выше предыдущего на 2,96%.

Анализ прибыли проводится исходя из Формы №2 «Отчет о прибылях и убытках» и Форме №3 «Отчет о движении источников собственных средств». Чистая прибыль торговой организации в 2014 году снизилась на 0,082 млн. р. по сравнению с 2013 годом. Это произошло за счет того, что в отчетном 2014 году прибыль от реализации была меньше. В 2015 году чистая прибыль значительно увеличилась, и ее рост был равен 0,253 млн. р. На данный результат повлиял рост прибыли от реализации и рост операционных доходов.

Для характеристики экономической эффективности торговой организации, а также в целях проведения сравнительного анализа необходимо знать не только абсолютную величину прибыли, но и её уровень. Уровень прибыли характеризует рентабельность торговой организации - один из показателей эффективности его деятельности. Анализ рентабельности проведем на основании рассчитанных показателей, приведенных в табл. 2.2.

Наиболее распространенным показателем рентабельности торговых организаций является отношение прибыли к товарообороту – рентабельность продаж (выраженное в процентах), характеризующее удельный вес прибыли в товарообороте.

Таблица 2.2

Показатели рентабельности ООО «ДНС» в г.Туапсе за 2013 – 2015 гг.³

Показатель	2013	2014	2015	Относительное изменение 2014 от 2013, %	Относительное изменение в 2015 от 2014, %
Рентабельность затрат, %	11,51	8,58	7,3	74,54	85,08
Рентабельность расходов на оплату труда, %	21,64	19,68	15,38	90,94	78,15
Рентабельность продаж по прибыли от реализации товаров, %	1,79	1,18	1,34	65,92	113,56
Рентабельность продаж по валовой прибыли, %	1,82	1,53	1,64	84,07	107,19

По данным таблицы 2.2 видно, что рентабельность продаж по прибыли от реализации товаров в 2014 году составила 1,18%, а рентабельность продаж по

³ Собственная разработка

валовой прибыли равна 1,53%. Приведенные показатели ниже предыдущего года. Однако в 2015 году рентабельность продаж по прибыли от реализации товаров увеличилась и составила 1,34%, а рентабельность продаж по валовой прибыли была равна 1,64%. Т.е. наблюдается положительная тенденция роста рентабельности продаж. Как недостаток по показателям 2015 года, можно считать сокращения уровня рентабельности затрат с 8,58% до 7,3% и уровня рентабельности расходов на оплату труда. Это связано со значительным опережением темпов роста заработной платы на одного торгового работника над темпами повышения производительности труда.

Для того, чтобы повысить рентабельность магазина электроники ООО «ДНС» в г.Туапсе необходимо, постоянное увеличение прибыли и эффективное использование основного и оборотного капитала.

2.2 Анализ розничного товарооборота магазина

Анализ общего объема розничного товарооборота магазина ООО «ДНС» в г.Туапсе начинается с изучения динамики товарооборота и относительных величин за период с 2013 по 2015 гг. (табл. 2.3.)

Таблица 2. 3

Динамика товарооборота магазина ООО «ДНС» в г.Туапсе за 2013-2015 гг.⁴

Показатель	Год			Темп роста, %		Темп прироста, %	
	2013	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Розничный товарооборот, млн р.:							
в действующих ценах, млн р.	87,75	103,92	122,33	118,44	117,71	18,44	17,71
в сопоставимых ценах, млн р.	87,75	93,79	107,32	106,88	114,43	6,88	14,43

Данные табл. 2.3 показывают, что в фактических ценах розничный товарооборот на 18,44% в 2014 году и на 17,71% в 2015 году. В сопоставимых ценах розничный товарооборот ООО «ДНС» магазина в г. Туапсе возрос в 2014

⁴ Таблица разработана автором работы

и 2015 гг. на 6,88% и 14,43%, соответственно. Рост товарооборота наблюдается на протяжении трех лет и для наглядности предложен рис.2.2, из которого видно, что кривая розничного товарооборота стремится вверх.

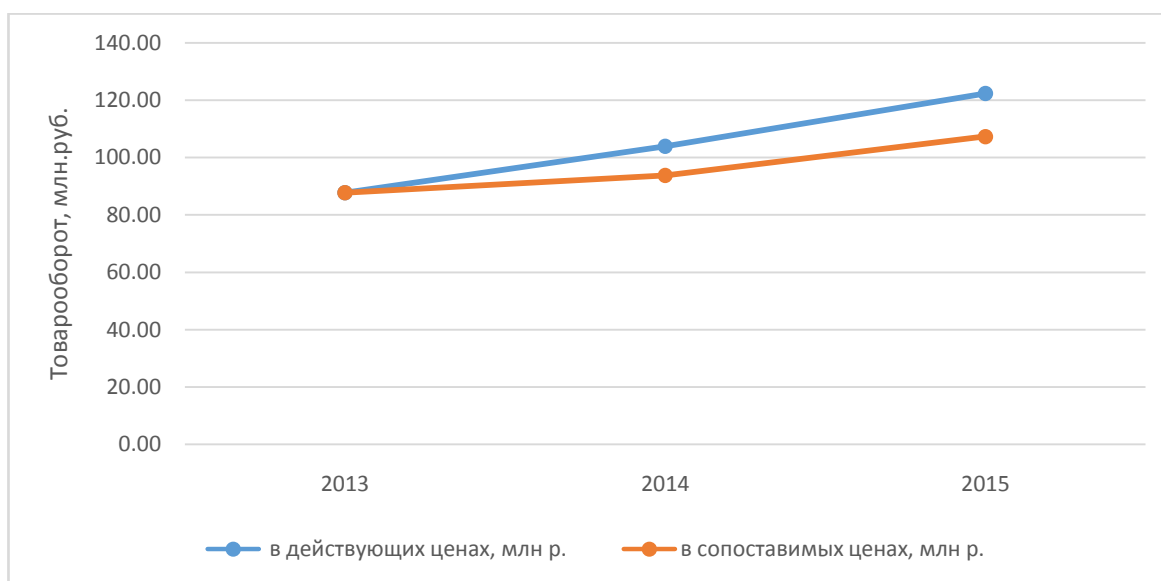


Рис. 2.2. Динамика розничного товарооборота⁵

Данные табл. 2.3 показывают, что темп роста в 2014 году составил 118,44%, а в 2015 году он снизился и был равен 117,71%. Следовательно, тем прироста в 2015 году ниже предыдущего на 0,73% и составил 17,71%.

В результате видно, что в 2014 году розничный товарооборота развивался более быстрыми темпами нежели в 2015 году. Причины снижения темпов роста товарооборота в определенной степени обусловлены мировым экономическим кризисом.

Одним из этапов анализа розничного товарооборота является оценка ритмичности выполнения плана товарооборота.

Рассмотрим, насколько ритмично выполнялся план товарооборота по месяцам в 2015 году и составим расчетную табл. 2.4.

Таблица 2.4

Данные для расчёта коэффициента ритмичности выполнения плана товарооборота в 2015 году⁶

⁵ Рисунок составлен автором работы

⁶ Таблица составлена автором работы

Месяц	Розничный товарооборот по плану, млн р.	Фактический розничный товарооборот, млн р.	% выполнения плана, (х)	(х-хср)	(х-хср) ²
январь	8,659	8,700	100,48	2,73	7,45
февраль	8,986	8,027	89,32	-8,43	71,06
март	9,215	8,717	94,61	-3,14	9,86
апрель	9,232	9,201	99,66	1,91	3,65
май	10,601	10,294	97,09	-0,66	0,44
июнь	9,150	9,358	102,26	4,51	20,34
июль	11,836	12,102	102,26	4,51	20,34
август	12,082	11,980	99,15	1,4	1,96
сентябрь	13,229	11,805	89,24	-8,51	72,42
октябрь	11,126	10,816	97,21	-0,54	0,29
ноябрь	10,618	10,468	98,59	0,84	0,71
декабрь	10,416	10,867	104,32	6,57	43,16
всего за год	125,150	122,334	97,75		251,68

Магазин электроники ООО «ДНС» в г.Туапсе не выполнил план розничного товарооборота за 2015 год. Незначительное перевыполнение этого показателя наблюдается только в январе, июне, июле и декабре. Потери товарооборота в связи с невыполнением плана по остальным месяцам составило 2,815 млн.р.

Определим среднеквадратическое отклонение, которое позволяет оценить колебание в развитии анализируемого показателя:

$$\sigma = \sqrt{\frac{251,68}{12}} = 4,58$$

Определим коэффициент вариации:

$$\nu = \frac{4,58 * 100}{97,75} = 4,69\%$$

Т.е. выполнение плана товарооборота по месяцам за 2015 год было неравномерным на 4,69%. Коэффициент ритмичности равен: 100-4,69=95,31.

Таким образом, выполнение плана товарооборота за отчётный год было ритмичным на 95,31%.

Рассмотрим, насколько ритмично выполнялся план товарооборота по месяцам в 2014 году. Для этого будем использовать показатели табл.2.5.

Таблица 2.5

**Данные для расчёта коэффициента ритмичности выполнения плана
товарооборота в 2014 году⁷**

Месяц	Розничный товарооборот по плану, млн р.	Фактический розничный товарооборот, млн р.	% выполнения плана, (x)	(x-хср)	(x-хср) ²
январь	6,54	7,28	111,4	8,69	75,52
февраль	6,35	6,27	98,7	-4,01	16,08
март	7,29	7,30	100,1	-2,61	6,81
апрель	7,81	7,78	99,66	-3,05	9,3
май	9,14	8,87	97,09	-5,62	31,58
июнь	7,47	7,94	106,2	3,49	12,18
июль	9,70	10,68	110,1	7,39	54,61
август	10,35	10,90	105,3	2,59	6,71
сентябрь	9,75	9,70	99,5	-3,21	10,3
октябрь	8,96	9,05	101	-1,71	2,92
ноябрь	8,77	8,71	99,3	-3,41	11,63
декабрь	9,05	9,45	104,4	1,69	2,86
всего за год	101,18	103,92	102,71		240,51

По данным таблицы рассчитали среднеквадратическое отклонение, которое равно:

$$\sigma = \sqrt{\frac{240,51}{12}} = 4,47$$

Исходя из этого, определим коэффициент вариации:

$$\nu = \frac{4,47 * 100}{102,71} = 4,35\%$$

Т.е. выполнение плана товарооборота по месяцам за 2014 год было неравномерным на 4,35%. Коэффициент ритмичности равен: 100-4,35=95,65.

Таким образом, выполнение плана товарооборота в 2014 году было ритмичным на 95,65%. Сравнивая коэффициент неравномерности выполнения плана розничного товарооборота за два года видно, что в 2014 году план выполнялся неравномерно на 4,35%, а в 2015 году на 4,69%. Соответственно, в 2014 году план товарооборота выполнялся более ритмично, т.к. коэффициент ритмичности составлял 95,65%, а в 2015 году – 95,31%.

Анализируя развитие розничного товарооборота по месяцам, мы можем

⁷ Собственная разработка.

изучить динамику товарооборота по кварталам (табл. 2.6).

Таблица 2.6

**Развитие товарооборота по кварталам ООО «ДНС» в г.Туапсе за
2013-2015 гг.⁸**

Месяц	2013		2014		2015	
	млн р.	уд. вес	млн р.	уд. вес	млн р.	уд. вес
Январь	6,597	7,5	7,280	7	8,700	7,1
Февраль	5,584	6,4	6,266	6	8,027	6,6
Март	7,000	8	7,297	7	8,717	7,1
1 квартал	19,181	21,9	20,843	20,1	25,444	20,8
Апрель	6,747	7,7	7,782	7,5	9,201	7,5
Май	6,802	7,8	8,874	8,5	10,294	8,4
Июнь	7,068	8,1	7,939	7,6	9,358	7,6
2 квартал	20,618	23,5	24,594	23,7	28,853	23,6
Июль	8,911	10,2	10,683	10,3	12,102	9,9
Август	8,140	9,3	10,901	10,5	11,980	9,8
Сентябрь	7,345	8,4	9,703	9,3	11,805	9,7
3 квартал	24,392	27,8	31,287	30,1	35,887	29,3
Октябрь	7,270	8,3	9,048	8,7	10,816	8,8
Ноябрь	7,099	8,1	8,706	8,4	10,468	8,6
Декабрь	9,184	10,5	9,447	9,1	10,867	8,9
4 квартал	23,556	26,8	27,201	26,2	32,150	26,3
Итого	87,747	100	103,925	100	122,334	100

Исходя из табл. 2.6, можно сделать вывод: на протяжении трех лет удельный вес каждого квартала в общем объеме имеет не значительные отклонения по отношению к предыдущему. Это связано с увеличением или снижением реализации сезонных товаров в том или ином квартале. Наибольшая доля розничного товарооборота за ряд лет достигается в третьем квартале, которая колеблется с 27,8% до 30,1%. Анализ сезонных колебаний товарооборота направлен на выявление конфигурации сезонной волны. Для данного анализа применим метод простой средней и составим табл. 2.7.

Таблица 2.7

**Анализ сезонных колебаний товарооборота ООО «ДНС» в г.Туапсе за
2013-2015 гг.⁹**

Месяц	2013	2014	2015	Среднемесячная величина	Индекс сезонности
	млн р.	млн р.	млн р.		

⁸ Собственная разработка.

⁹ Таблица составлена автором работы

				товарооборота, млн р.	
Январь	6,597	7,280	8,700	7,526	86,28
Февраль	5,584	6,266	8,027	6,626	75,97
Март	7,000	7,297	8,717	7,671	87,95
Апрель	6,747	7,782	9,201	7,910	90,69
Май	6,802	8,874	10,294	8,656	99,24
Июнь	7,068	7,939	9,358	8,122	93,12
Июль	8,911	10,683	12,102	10,565	121,12
Август	8,140	10,901	11,980	10,340	118,54
Сентябрь	7,345	9,703	11,805	9,618	110,27
Октябрь	7,270	9,048	10,816	9,044	103,69
Ноябрь	7,099	8,706	10,468	8,758	100,41
Декабрь	9,184	9,447	10,867	9,833	112,73
Итого	87,747	103,925	122,334	104,669	-

По данным табл. 2.7 видно, что минимальное значение объема продаж приходится на начало года, в июле месяце товарооборот достигает пика и до ноября постепенно снижается. В конце года объем товарооборота опять возрастает. Это говорит о том, что при прогнозировании объема товарооборота ООО «ДНС» на 2016-2017 годы необходимо учитывать неравномерное распределение товарооборота в течение года. Для наглядности представим индексы сезонности в виде графика – сезонной волны (рис. 2.3).

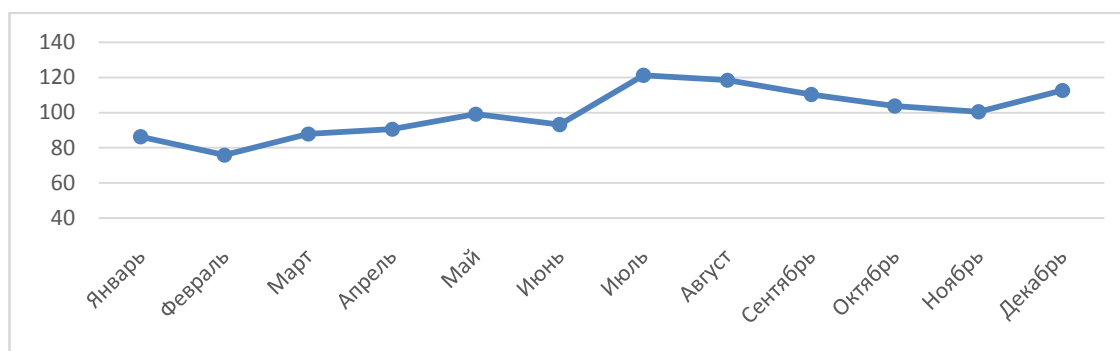


Рис. 2.3. Сезонная волна товарооборота¹⁰

Анализ структуры товарооборота магазина электроники ООО «ДНС» в г. Туапсе проведем на основании приложения 1, составленного по форме №3-торг «Отчет о розничной торговле за 2014 год» и форме 1-торг (розница) за 2015 год.

Данные приложения 1 показывают, что в 2015 году розничный

¹⁰ Рисунок составлен автором работы

товарооборот увеличился по всем товарным группам, за исключением прочих товаров, снижение составило 0,184 млн р. Значительно увеличился товарооборот по группе «Телефоны и смартфоны» на 2,887 млн р., «Телевизоры» на 2,211 млн р., «Оргтехника» на 2,682 млн р.

Анализируя доли, занимаемые каждой группой в общем объеме товарооборота, видно, что наибольшую долю за анализируемые периоды, занимает группа «Телефоны и смартфоны» и «Оргтехника» - более 18%. Наименьшую долю занимают «Расходные материалы» - 0,06%.

В 2015 году доля всех групп сократилась, за исключением группы «Телевизоры», ее удельный вес увеличился на 0,54%. Увеличилась так же доля таких промышленных групп как: «Автонаблюдение и навигация» на 0,5%, «Автозвук» на 0,48%, «Комплектующие» на 0,61%, «Внешние и флеш диски» на 0,43%. Для изучения розничного товарооборота на 1м² была составлена табл. 2.8.

Таблица 2.8

Динамика розничного товарооборота на 1м² по магазину ООО «ДНС» в г.Туапсе за 2013-2015 гг.¹¹

Показатель	2013	2014	2015	Изменение в динамике	
				2014	2015
Количество магазинов, ед.	1	1	1	0	0
Средняя торговая площадь одного магазина, м ²	500	600	600	100	0
Розничный товарооборот, млн р.	87,747	103,925	122,334	16,17	18,4
Розничный товарооборот на 1м ² , млн р.	0,1755	0,1732	0,2039	0,0023	0,03

Из данных табл. 2.8 видно, количество торговых объектов на протяжении трех лет оставалась на прежнем уровне, а площадь в 2013 году была равна 500 м², а двух следующих составляла 600 м². Увеличился объем продаж, а значит и возрос розничный товарооборот на 1 м². В 2014 году товарооборот на 1 м² увеличился на 0,0023 млн р., а в 2015 году – 0,03 млн р. Другим важным условием эффективности коммерческой деятельности торговой организации

¹¹ Собственная разработка.

является скорость обращения товаров, выражающаяся в показателе товарооборачиваемости, но прежде изучим средние товарные запасы. Анализ товарных запасов магазина представлен в табл. 2.9.

Таблица 2.9

Анализ товарных запасов магазина ООО «ДНС» в г.Туапсе за 2013-2014гг.¹²

Месяц	Средние товарные запасы			Отклонение 2014 от 2013		Отклонение 2015 от 2014	
	2013	2014	2015	млн р.	%	млн р.	%
Январь	8,12	9,50	13,62	1,38	116,9	4,12	143,4
Февраль	8,37	10,03	13,75	1,67	119,9	3,72	137,1
Март	8,97	11,11	14,22	2,15	124	3,11	127,9
Апрель	9,02	10,36	14,20	1,33	114,8	3,84	137,1
Май	8,60	10,70	14,26	2,10	124,4	3,56	133,2
Июнь	9,98	11,01	14,25	1,03	110,3	3,24	129,4
Июль	8,63	9,93	13,32	1,30	115,1	3,39	134,1
Август	8,67	10,81	13,65	2,13	124,6	2,85	126,4
Сентябрь	8,75	10,20	13,24	1,45	116,6	3,04	129,8
Октябрь	8,76	9,46	14,70	0,70	108	5,24	155,4
Ноябрь	10,45	10,83	13,34	0,38	103,6	2,51	123,1
Декабрь	11,20	12,13	13,93	0,92	108,2	1,80	114,9
ИТОГО:	8,92	10,30	13,37	1,38	115,4	3,07	129,8

Анализируя данные табл. 2.9, можно сказать, что в 2014 году товарные запасы увеличились на 15,4% по сравнению с 2013 годом и самые большие товарные запасы были в марте и декабре. В 2015 году средние запасы товаров увеличились значительно и их рост по сравнению с предыдущим составил 900 млн р., что в процентах 29,8%. Посмотрим, как же затоваривание повлияло на товарооборачиваемость, для этого определим однодневный товарооборот и товарооборачиваемость в днях.

Анализ товарооборачиваемости магазина ООО «ДНС» в г. Туапсе представлен в табл. 2.10.

Таблица 2.10

Анализ товарооборачиваемости магазина ООО «ДНС» в г. Туапсе за 2013-2014 гг.¹³

Показатели	Года	Изменение,	Год	Изменение
------------	------	------------	-----	-----------

¹² Собственная разработка

¹³ Таблица разработана автором работы

	2013	2014	раз	2015	, раз
Товарооборот, млн р.	87,747	103,925	1,18	122,334	1,18
Товарные запасы, млн р.	8,925	10,300	1,15	13,372	1,3
Однодневный товарооборот, млн р.	0,240	0,285	1,18	0,335	1,18
Товарооборачиваемость, дни.	37,12	36,18	0,97	39,9	1,1

По данным табл.2.10 видно, что в 2014 году товарные запасы увеличились в целом в 1,15 раза и однодневный товарооборот вырос в 1,18 раз, а товарооборачиваемость снизилась на 1 день, что положительно сказалось на деятельности торговой организации. В 2015 году, по сравнению с предыдущим, товарные запасы увеличились в 1,3 раза, а однодневный товарооборот всего лишь в 1,18 раза, следовательно, товарооборачиваемость увеличилась на 4 дня. Увеличения продолжительности оборота товаров привело к дополнительному вовлечению средств в оборот в размере 1,243 млн р. По результатам анализа наблюдается динамика роста общего объема розничного товарооборота, план объема продаж в 2015 году перевыполнен, за счет увеличения реализации в январе, июне, июле и декабре. Выше приведенные расчеты показали, что выполнение плана товарооборота в отчетном году было равномерным. Результаты исследования структуры розничного товарооборота позволяют сделать выводы о том, что значительный удельный вес в структуре имеют такие группы товаров как: компьютеры в сборе, телефоны и смартфоны, оргтехника. Грамотно сформированный ассортимент товаров по каждому отделу позволил сложить такую структуру ассортимента розничного товарооборота торговой организации, которая позволяет увеличить объемы продаж. Для разработки мероприятий по увеличению объема продаж необходимо изучить основные факторы, влияющие на развитие розничного товарооборота и на экономику торговой организации в целом.

Главный фактор успешного развития товарооборота - обеспеченность и рациональность использования товарных ресурсов. Влияние товарных ресурсов представлено в табл. 2.11.

Таблица 2.11

Товарный баланс ООО «ДНС» в г. Туапсе за 2013-2014 гг. (млн р.)¹⁴

Показатели	2013	2014	Изменение в сумме (+,-) в 2014 к 2013 г.	Влияние на изменение товарооборота	2015 год	Изменение в сумме (+,-) в 2015 к 2014 г.	Влияние на изменение товарооборота
Запасы товаров на начало года	7,567	9,164	1,597	1,597	10,300	1,137	1,137
Поступление товаров	91,041	108,706	17,666	17,666	132,962	24,256	24,256
Прочее выбытие товаров	1,935	3,645	1,710	-1,710	7,556	3,911	-3,911
Запасы товаров на конец года	8,925	10,300	1,375	-1,375	13,372	3,072	-3,072
Розничная реализация товаров	87,747	103,925	16,177	16,177	122,334	18,410	18,410

Розничный товарооборот торговой организации возрос в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 16,177 млн. р. за счет завышенных товаров запасов на начало года (+1,597 млн р.) и роста поступления товаров в магазине (17,166 млн р.). Но возможности роста товарооборота уменьшились в результате увеличения прочего выбытия товаров (-1,710 млн р.) и увеличения товарных запасов на конец года (-1,375 млн р.).

В 2015 года положительно на товарооборот также повлияли товарные запасы на начало года (+1,137 млн р.) и поступления (+24,256 млн р.), но отрицательно сказались увеличение суммы прочего выбытия на 3,911 млн р. и запасов на конец года на 3,072 млн р.

Анализ показал, что экономисты ООО «ДНС» не достаточно изучают товарные запасы и поступления за каждый финансовый год, в результате чего увеличение прочего выбытия товаров и товарных запасов за 2015 год негативно отразилось на объеме розничного товарооборота.

Однако рассмотренная модель не позволяет оценить влияние эффективности использования товарных ресурсов на товарооборот. С этой целью применяется другая модель - модель зависимости товарооборота,

¹⁴ Таблица разработана автором работы

товарооборачиваемости и размера товарных запасов. Для расчета влияния данных факторов воспользуемся данными таблицы 10 и методом цепных постановок.

Факторная модель имеет вид:

$$P = TЗ_{ср} * 365 / K_{об} \quad (2.1)$$

Проведем расчет влияния факторов в 2014 году.

$$P_0 = 87,75 \text{ млн р.}$$

$$P_{усл1} = TЗ_{ср} * 365 / K_{об} = 10,3 * 365 / 37,12 = 101,2799 \text{ млн р.}$$

$$P_1 = 103,92 \text{ млн р.}$$

Изменение розничного товарооборота за счет:

изменения товарных запасов:

$$\Delta P_{ТЗ} = P_{усл1} - P_0 = 101,2799 - 87,74 = 13,53 \text{ млн р.}$$

изменения коэффициента оборачиваемости:

$$\Delta P_{Коб} = P_1 - P_{усл1} = 103,92 - 101,2799 = 2,645 \text{ млн р.}$$

Общее изменение розничного товарооборота равно: $13,53 + 2,645 = 16,17$ млн р.

Проведем расчет влияния факторов в 2015 году.

$$P_0 = 103,92 \text{ млн р.}$$

$$P_{усл1} = TЗ_{ср} * 365 / K_{об} = 13,37 * 365 / 36,18 = 134,9 \text{ млн р.}$$

$$P_1 = 122,33 \text{ млн р.}$$

Изменение розничного товарооборота за счет:

изменения товарных запасов:

$$\Delta P_{ТЗ} = P_{усл1} - P_0 = 134,9 - 103,92 = 30,9795 \text{ млн р.}$$

изменения коэффициента оборачиваемости:

$$\Delta P_{Коб} = P_1 - P_{усл1} = 122,33 - 134,9 = -12,57 \text{ млн р.}$$

Общее изменение розничного товарооборота равно: $30,9795 - 12,57 = 18,4$ млн р.

В результате выяснили, что розничный товарооборот в 2015 году

увеличился за счет роста средних товарных запасов на 30,9795 млн р., и сократился за счет снижения товарооборачиваемости в днях на 12,57 млн р.

Численность торговых работников, их качественный состав влияют на уровень обслуживания населения и на выполнение плана розничного товарооборота.

Работники розничных торговых организаций, непосредственно общаясь с населением в процессе продажи товаров, определяют объем и характер потребительского спроса, воздействуют на формирование ассортиментной политики.

Повышение эффективности использования трудовых ресурсов зависит от организации труда, его производительности. Поэтому необходимо рассчитать влияние трудовых факторов на объем товарооборота.

На основании данных по труду было рассчитано влияние трудовых ресурсов на розничный товарооборот и представлено в табл. 2.12.

Таблица 2.12

Анализ влияния трудовых факторов на товарооборот магазина ООО «ДНС» в г. Туапсе за 2013-2015 гг.¹⁵

Наименование факторов	Влияние на объем товарооборота в 2014 году		Влияние на объем товарооборота в 2015 году	
	расчет	сумма, млн р.	расчет	сумма, млн р.
Изменение среднегодовой производительности, млн р.	0,339*27	9,1577	0,36935*29	10,7114
Изменение численности, чел.	2*3,5	7,0198	2*3,849	7,6981
Всего	-	16,1775	-	18,4096

На розничный товарооборот положительно повлияло увеличение численности работников в 2014 году на два человека и влияние составило 7,0198 млн руб. и в 2015 году среднесписочная численность увеличилась на 2 человека, в результате чего товарооборот возрос на 7,6981 млн руб. Увеличение производительности труда на одного работника в 2014 году на 0,339 млн руб. на товарооборот повлияло положительно в сумме 9,1577 млн руб. и в 2015 году

¹⁵ Таблица разработана автором работы

производительность увеличилась на 0,36935 млн. руб. и увеличение товарооборота составило 10,7114 млн. руб. Для изучения влияния фондоотдачи и среднегодовой стоимости основных фондов на развитие товарооборота произведем расчеты по данным табл. 2.13.

Таблица 2.13

Данные для изучения влияния фондоотдачи и среднегодовой стоимости основных фондов на развитие товарооборота¹⁶

Показатели	2013	2014	2015	Изменение в 2014 году	Изменение в 2015 году
Розничный товарооборот, млн р.	87,747	103,925	122,334	16,177	18,410
Среднегодовая стоимость основных фондов, млн р.	28,771	33,447	41,536	4,676	8,089
Фондоотдача	3,050	3,107	2,945	0,057	-0,162

Анализ показал, что в большей степени увеличение объема товарооборота было достигнуто за счет интенсивного фактора – роста среднегодовой производительности труда.

Из данной таблицы возьмём сведения для нахождения влияния факторов на розничный товарооборот (табл. 2.14).

Определим, что на объем продаж положительно влияют повышение суммы основных фондов и фондоотдачи, т.е. с увеличением фондоотдачи возрастает розничный товарооборот в расчете на 1 рубль средств, вложенных в основные фонды.

Таблица 2.14

Расчет влияния показателей эффективности использования основных средств торговой организации на объем продаж¹⁷

Наименование факторов	Влияние на объем товарооборота в 2013 году		Влияние на объем товарооборота в 2014 году	
	расчет	сумма, млн р.	расчет	сумма, млн р.
Изменение основных средств	$4,676 \cdot 3,05$	14,260	$8,089 \cdot 3,107$	25,133

¹⁶ Таблица разработана автором работы

¹⁷ Таблица разработана автором работы

Изменение фондоотдачи	0,57*33,447	1,917	.-0,162*41,536	-6,723
Всего	-	16,177	-	18,410

Товарооборот в 2014 году возрос на 14,26 млн руб. за счёт повышения основных средств, а за счет роста фондоотдачи увеличился на 1,917 млн. руб.

В 2015 году товарооборот повысился, рост в сумме составил 17,410 млн. руб. Повышение суммы основных фондов положительно отразилось на объеме продаж и рост составил 25,133 млн. руб., но фондоотдача снизилась в данном периоде, и на товарооборот это сказалось отрицательно: -6,723 млн. руб. К факторам, связанных с использованием основных фондов также относятся: торговая площадь и товарооборот на 1 м². Расчет влияния данных факторов проведем на основе данных таблицы 2.6 и составим расчетную табл. 2.15.

Таблица 2.15

Расчет влияния торговой площади и товарооборота на 1 м² на объем розничного товарооборота¹⁸

Наименование факторов	Влияние на объем товарооборота в 2014 году		Влияние на объем товарооборота в 2015 году	
	расчет	сумма, млн р.	расчет	сумма, млн р.
Изменение средней площади одного магазина, м ²	100*0,1754	17,5494	-	0
Изменение товарооборота на 1 м ² , млн р.	600*.-0,00228	-1,3720	600*0,03068	18,409
Всего	-	16,177	-	18,409

Данный расчет показал, что в 2014 году увеличение площади на 100 м² привело к росу товарооборота на 17,5494 млн руб. и уменьшение товарооборота на 1 м² на 0,00228 млн руб. к снижению на 1,372 млн. руб. В 2015 году торговая площадь не изменилась и никак не повлияла на объем продаж, с ростом товарооборота на 1 м² увеличился общий объем товарооборота на 18,409 млн руб.

В результате анализа мы видим, что торговая организация функционирует рентабельно, имея достаточно высокие темпы роста розничного товарооборота и прибыли. На основе анализа общего объема розничного товарооборота можно сделать вывод о том, что план товарооборота в отчетном

¹⁸ Таблица разработана автором работы

году недовыполнен на 2,25%, но в результате общий объем товарооборота возрос более чем на 17%.

В результате были выявлены внутренних факторы, которые влияют на объем розничного товарооборота магазина электроники ООО «ДНС» г. Туапсе в 2014 и 2015 годах. К факторам, которые положительно повлияли относятся: рост поступления товаров, увеличение среднесписочной численности работников, изменение основных средств и повышение товарооборота на 1 м². Отрицательно на розничный товароборот сказалось увеличение прочее выбытие товаров и товарных запасов на конец года, сокращение среднегодовой производительности труда и неэффективное использование основных средств торговой организацией, т.е. снижение фондоотдачи.

Изучив структуру розничного товарооборота за ряд лет, мы видим, что большую долю занимают компьютерные товары. Анализируя внутригрупповой ассортимент товаров, нужно отметить, что наибольший удельный вес занимают следующие товарные группы: «Смартфоны и телефоны» и «оргтехника».

2.3 Оценка механизма управления розничным товарооборотом филиала ООО «ДНС» в г.Туапсе

Проведя анализ и прогноз объема розничного товарооборота, необходимо определить движение товарных запасов.

При планировании потребности предприятия в товарных ресурсах определяют норму товарных запасов ($H_{ТЗ,дн}$) в днях оборота. Расчет нормы представляет собой процесс нормирования товарных запасов, в то время как расчет плановой суммы товарных запасов в рублях ($ТЗ_{пл}$) получил название планирования. Эти процессы неразделимы и, как правило, один сопровождает другой. Связь между ними представлена следующей формулой:

$$H_{ТЗ,дн} = ТЗ_{пл} / O_{рто,пл} \quad (2.2)$$

$$ТЗ_{пл} = O_{рто,пл} * H_{ТЗ,дн} \quad (2.3)$$

где $O_{\text{рто.пл}}$ - плановая сумма однодневного товарооборота, руб.

Произведем расчет норматива товарного запаса, используя экономико-статистический метод с помощью скользящей средней, зная плановый розничный товарооборот (табл.2.16).

Таблица 2.16

**Расчет планового норматива товарного запаса магазина ООО «ДНС»
в г.Туапсе¹⁹**

Год	Товарооборот, млн р.	Товарные запасы	
		млн р.	дни
2013	87,747	8,925	37,12
2014	103,925	10,300	36,18
2015	122,334	13,372	39,9
План	149,218	15,287	36,88

$$K_{1\text{cp}} = (37,12+36,18) / 2 = 36,65 \text{ дни};$$

$$K_{2\text{cp}} = (36,18+39,9) / 2 = 38,04 \text{ дни};$$

$$K_{3\text{cp}} = (36,65+38,04) / 2 = 37,35 \text{ дни}.$$

$$\bar{\Delta} = \frac{37,35 - 36,65}{3 - 1} = 0,35$$

$$K_{\text{пл}} = 36,18 + 2 * 0,35 = 36,88 \text{ (дней)}.$$

Плановая норма товарных запасов составила 37 дней, что на 3 дня меньше 2015 года. Это говорит о том, что, если товарооборот увеличится, то товарооборачиваемость ускорится на 3 дня. Рассчитаем плановую сумму товарных запасов.

$$TЗ_{\text{пл}} = 149,21 / 360 * 36,88 = 15,286 \text{ млн р.}$$

В результате видно, что товарные запасы увеличатся и составят 15,286 млн р.

Рассчитать плановую сумму товарных запасов можно методом удельных приращений с помощью модифицированной модели Уилсона по формуле:

¹⁹ Собственная разработка.

$$TZ = \sqrt{L * PTO} \quad (2.4)$$

где L - коэффициент соотношения товарного запаса и розничного товарооборота.

Преобразовав эту формулу, получим:

$$L = \frac{TZ^2}{PTO} \quad (2.5)$$

Проведем расчеты и сопоставим полученные данные, которые мы получили при расчете плановой суммы товарных запасов экономико-статистическим методом.

Для этого составим табл. 2.17.

Таблица 2.17

Расчет размера товарного запаса на основе модифицированной модели Уилсона²⁰

Год	Товарооборот, млн р.	Товарные запасы, млн р.	коэффициент L	Темп роста, %
2013	88	8,925	0,907765534	61,5
2014	104	10,300	1,020900822	112,46
2015	122	13,372	1,461654656	143,17
План	149	15,18	1,545	

Рассчитаем среднегодовой темп роста коэффициента L в процентах. Который будет равен: $(61,5+112,46+143,17)/3=105,71\%$

На основе рассчитанных данных коэффициент L на планируемый год составит:

$$L_{пл} = 1,46 * 105,71 / 100 = 1,545$$

$$TZ_{пл} = \sqrt{1,545 * 149} = 15,18 \text{ млн р.}$$

$$TZ_{дн} = 15,18 / (149 / 360) = 36,88 \text{ дней}$$

Расчет таким методом дал нам результат равный результату,

²⁰ Таблица разработана автором работы

полученному при использовании экономико-статистического метода. Так плановая сумма товарных запасов составит 15,18 млн руб., а товарооборот в днях - 37 дней.

Представим динамику розничного товарооборота и товарных запасов, включая прогнозные показатели на рис.2.4.

Анализируя данный рисунок видно, что в динамике как розничный товарооборот, так и товарные запасы увеличиваются, прогнозные показатели также в динамике возрастают.

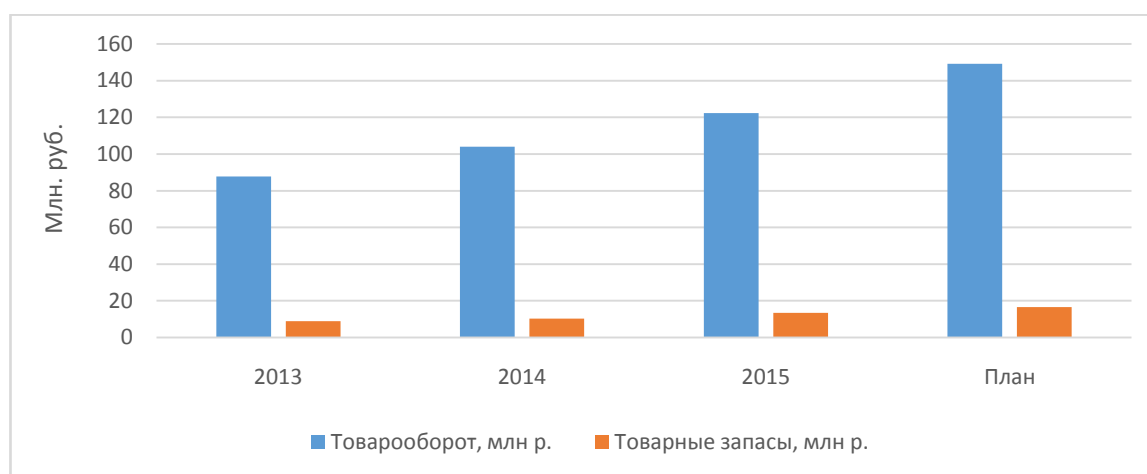


Рис. 2.4. Динамика розничного товарооборота и товарных запасов магазина электроники ООО «ДНС» г. Туапсе²¹

Далее необходимо рассчитать показатели эффективности использования товарных запасов в плановом периоде и сопоставить в процессе оценки с аналогичными показателями предпланового периода. Для этого рассчитаем следующую систему показателей, используя плановые значения товарооборота и размера товарных запасов. Сопоставим их со значениями 2015 года и составим табл.2.18.

Таблица 2.18

Показатели эффективности использования плановых товарных запасов²²

Показатели	2015	План	Отклонение	Темпы роста, %
Товарооборот, млн р.	122	149	27	121,98
Товарные запасы, млн р.	13,372	16,625	3	124,32

²¹ Рисунок разработан автором работы

²² Таблица разработана автором работы

Однодневный товарооборот, млн р.	0,335	0,409	0	121,98
Время обращения, дни	40	37	-3	92,50

Из таблицы видно, что плановый размер товарных запасов увеличится на 27 млн р. Плановая товарооборачиваемость составила 37 дней, то есть она ускорилась на 3 дня по сравнению с 2015 годом. Снижение продолжительности оборота товаров привело к высвобождению средств из оборота в размере 1,2266 млн р. ($0,4088 \times 3 = 359,4$ млн руб.).

Графически изобразим движение товарных запасов с учетом планового на рис. 2.5.

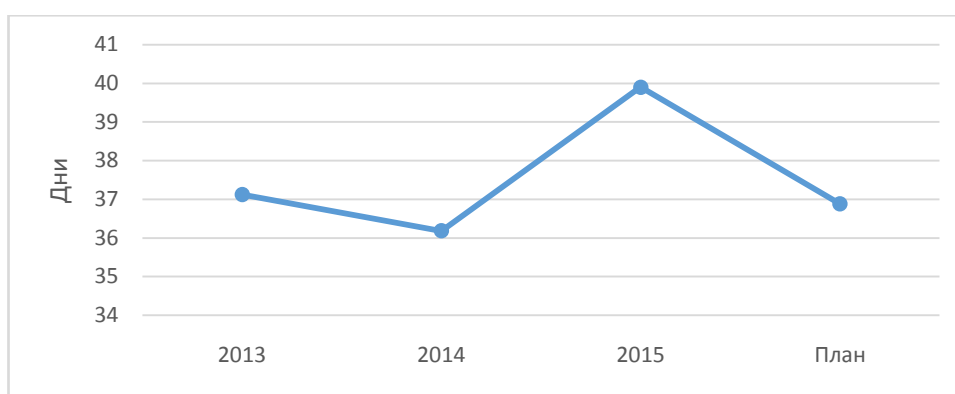


Рис. 2.5. Движение товарных запасов ООО «ДНС» г Туапсе²³

Таким образом, с учетом планового розничного товарооборота, товарные запасы в сумме увеличатся, но их движение ускорится на три дня, что приведет к высвобождению денежных средств и их дальнейшему использованию.

Ускорение товарооборачиваемости представляет одну из ключевых проблем, характеризующих качественную сторону деятельности торговых предприятий.

Принимая решение о размере товарных запасов, необходимо помнить, что складирование товаров сверх необходимой потребности имеет свои преимущества и свои недостатки. Одним из недостатков является увеличение товарооборачиваемости в днях. Для того чтобы ускорить оборачиваемость товаров необходимо уделить внимание на ряд факторов:

²³ Рисунок разработан автором работы.

- Мерчендайзинг – это комплексная программа успешной реализации товаров в розничной сети, которая включает в себя систему работы с торговой сетью и покупателями, взаимодействие производителя и продавца, контроль продажи товаров в торговой сети и формы взаимодействия торговой точки на посетителя.

- Изучение покупательского спроса – одна из функций управления. Даже в одной товарной группе, среди однотипных товаров, но разных производителей, есть товары, которые продаются лучше и товары, которые продаются хуже.

- Усиление контроля за товарными запасами (выявление неходовых и залежалых товаров, их перераспределение, уценка, возврат поставщикам и др.).

- Работа с поставщиками. Очень часто, именно неорганизованность поставщиков приводит к тому, что в продаже не оказывается какого-либо товара.

- Автоматизация учета за поступлением, продажами и товарными запасами.

-Ежемесячное планирование товарных запасов, которое включает установление оптимальных размеров и базируется на прогнозируемых показателях объема продаж и анализа внешних и внутренних факторов, влияющих на формирование товарных запасов. Важнейший элемент планирования - нормирование, которому подлежат запасы текущего хранения.

Глава 3 Разработка мероприятий по повышению эффективности управления розничным товарооборотом филиала ООО «ДНС» в г.Туапсе

Проведенный анализ динамики развития розничного товарооборота магазина электроники ООО «ДНС» за 2013 – 2015 годы позволяет сделать следующие выводы:

- общий объем розничного товарооборота предприятия из года в год увеличивается;
- в 2015 году план розничного товарооборота не выполнен;
- прирост розничного товарооборота, в основном, достигнут за счет эффективного использования всех видов ресурсов: товарных, трудовых и др.;
- предприятие в 2015 году активно вело работу по закупке товаров у производителей и других поставщиков.

На основе изученных данных по магазину прогнозируем объем розничного товарооборота различными методами.

Проведем прогноз товарооборота, используя метод целевого формирования прибыли, предусматривающий получение прибыли, необходимой для нормального функционирования организации на рынке.

Прогнозируя данным методом необходимо учесть запланированные мероприятия по дальнейшему развитию розничного товарооборота. На основе проведенного анализа, предлагается расширение товарного ассортимента путем увеличения поступления товаров, проведение рекламных мероприятий, увеличение торговой площади и приобретение торгового оборудования. В табл. 3.1 сгруппированы мероприятия по увеличению объема продаж исходя из анализа как внешних, так и внутренних факторов, влияющих на объем товарооборота. Исходя из среднего темпа роста чистой прибыли за ряд лет, который составляет 111,4%, потребность прибыли составляет 1,5529 млн руб. ($1,3924 \times 1,114 = 1,5529$), в том числе: в том числе фонд накопления - 25% - 0,388 млн руб., фонд потребления - 30% - 0,4658 млн руб., резервный фонд –

10% - 0,155 млн руб. и 35% на пополнение собственных оборотных средств – 0,5435 млн руб. (табл.3.1).

Таблица 3.1

Программы мероприятия по увеличению объема продаж²⁴

Мероприятие	Исполнители	Конечный результат	Бюджет, тыс. р.
Закупка возможных, перспективных товарных позиций	Товаровед.	Увеличение широты и глубины ассортимента; более полное удовлетворение спроса потребителей; рост объемов продаж, и, как следствие, рентабельности	119,45
Проведение рекламных мероприятий	Товаровед	Информирование покупателей об имеющихся товарах и предлагаемых услугах	51,2
Увеличение торговой площади и приобретение торгового оборудования	Инженер по оборудованию	Расширение внутригруппового ассортимента	68,26
ИТОГО			238,91

Плановая сумма налогооблагаемой прибыли определяется на основе суммы чистой прибыли и средневзвешенной ставки налогов из прибыли, которая составляет 24%.

Плановая сумма налогооблагаемой прибыли составит:

$$P_{\text{но}} = \frac{455}{1 - 0,24} = 597 \text{ млн руб.}$$

Расчет плановой суммы объема розничного товарооборота осуществляется по следующей формуле:

$$P_{\text{ТО}} = \frac{P_{\text{пост}} + \text{ПО}}{\text{УД} - \text{УР}_{\text{пер}}} * 100 \quad (3.1)$$

где $P_{\text{пост}}$ – плановая сумма постоянных расходов на реализацию, руб.;

УД – базисный средний уровень доходов от реализации товаров, остающегося в распоряжении %;

²⁴ Таблица разработана автором работы

УР_{пер} – базисный уровень переменных расходов на реализацию товаров, %.(табл.3.2)

Таблица 3.2

Планируемый объем и структура целевой чистой прибыли магазина электроники ООО «ДНС» в г.Туапсе²⁵

Показатель	Сумма, млн. руб.	Удельный вес, %
Чистая прибыль, предназначенная к накоплению	1,0870	70
В т.ч.		
- Отчисления в резервный фонд	0,1553	10
- Отчисления в фонд накопления	0,3884	25
- Пополнение собственных оборотных средств	0,5433	35
Чистая прибыль, предназначенная к потреблению, в т.ч.	0,4659	30
- бюджет премирования работников	0,2329	15
- бюджет внутренней социальной программы	0,0776	5
- прибыль собственника	0,1553	10
Итого целевая чистая прибыль	1,5529	100

Условно-постоянные затраты, исходя из предложенных мероприятий изменятся, за счет расходов на рекламу и амортизации приобретаемого оборудования.

Планируется приобрести оборудование на сумму 68,26 тыс. руб., нормативный срок службы составляет 15 лет, следовательно, годовая норма амортизации будет в размере 12,5% (число оставшихся лет в эксплуатации деленное на сумму чисел лет и умноженное на 100 процентов). Тогда сумма амортизационных отчислений введенного оборудования будет равна:

$$A_e = \frac{68,26 * 12,5}{100} = 8,53 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, сумма условно-постоянных затрат увеличится за счет расходов на рекламу на 51,2 тыс. р. (таблица 19) и за счет амортизации приобретаемого оборудования на 8,53 тыс. руб. и составит 5499,73 тыс. руб. (5440+51,2+8,53=5499,73). Базисный средний уровень доходов от реализации товаров, остающегося в распоряжении, будет равен 14,92% ((13,89+13,96+16,92)/3=14,92). Базисный уровень переменных расходов на

²⁵ Таблица разработана автором работы

реализацию товаров равен 10,14%. Тогда плановая сумма объема розничного товарооборота исходя из потребности в прибыли в размере 2,1 млн руб. составит:

$$PTO = \frac{5,5 + 2,1}{14,92 - 10,14} * 100 = \frac{7,6}{4,78} * 100 = 1,59 \text{ млн руб.}$$

Используя опытно-статистический метод, определим плановый объем товарооборота торговой организации на будущий год исходя из объема товарооборота за отчетный год и среднегодового темпа изменения товарооборота, предшествующих планируемому году. На практике планирование товарооборота начинается в тот момент, когда еще нет данных о фактическом товарообороте за весь отчетный (предплановый) период, но в данном случае данные имеются, поэтому при планировании не определяется ожидаемый товарооборот, а в расчетах участвует объем товарооборота отчетного года, который равен 122,33 млн руб., темп изменения объема товарооборота в 2015 году составляет 117,71%, а в 2014 году – 118,44%, тогда среднегодовой темп изменения объема товарооборота равен 118,08%.

Рассчитаем плановый объем товарооборота магазина:

$$T_{n.z} = \frac{122,33 * 118,08}{100} = 144,45 \text{ млн руб.}$$

В результате, прогнозный объем розничного товарооборота опытно-статистическим методом составит 144,45 млн руб. Спрогнозируем розничный товарооборот применив экономико-статистический метод, который основан на сглаживании данных о приросте товарооборота за ряд лет, предшествующих планируемому году. Данные для расчета представлены в табл. 3.3.

Таблица 3.3

Данные для расчета²⁶

Год	Прирост товарооборота, %	Выравненные показатели, %
2013	17,0	
2014	18,44	$K1 = (17,0 + 18,44) / 2 = 17,72$
2015	17,71	$K2 = (18,44 + 17,71) / 2 = 18,075$

Сглаживание производится с помощью скользящей средней. Полученный

²⁶ Таблица разработана автором работы

выровненный ряд скользящих средних дает возможность определить среднегодовое изменение прироста объема товарооборота по следующей формуле:

$$\bar{\Delta} = \frac{\bar{K}_n - \bar{K}_1}{n-1} \quad (3.2)$$

где $\bar{\Delta}$ - среднегодовое изменение доли прироста розничного товарооборота, % ;

\bar{K}_n - последний показатель в ряду выравненных средних, %;

\bar{K}_1 - первый показатель в ряду выравненных средних, % ;

n- количество показателей выравненного ряда средних.

$$\bar{\Delta} = \frac{18,075 - 17,72}{2 - 1} = 0,355\%$$

Значение прироста товарооборота (K_{np}) на планируемый год определяется продолжением выравненного прироста товарооборота 2014 года на два шага вперед по формуле:

$$K_{np} = K_{2008} + 2 * \bar{\Delta} \quad (3.3)$$

$$K_{np} = 18,44 + 2 * 0,355 = 19,15\%$$

Таким образом, в планируемом году по сравнению с 2015 годом товарооборот торговой организации должен увеличиться на 19,15%. Если товарооборот 2015 года равен 122,33 млн. руб., то планируемый будет равен: $122,33 * 1,1915 = 145,76$ млн. руб. Существует еще один метод планирования суммы розничного товарооборота – это экономико-математический метод (трендовый метод). Рассчитаем плановый объем розничного товарооборота магазина электроники ООО «ДНС» в г. Туапсе. Для определения параметров уравнения регрессии строим расчетную табл. 3.4.

Таблица 3.4

Расчетная таблица²⁷

Время, (t)	Розничный товарооборот, (y)	t*y	t ²	Расчетный объем товарооборота	[(y-y сред)/y]
					*100
1	87,74744027	87,74744027	1	87,37542662	0,424
2	103,9249147	207,8498294	4	104,668942	-0,716
3	122,334471	367,003413	9	121,9624573	0,304
Σt=6	Σy=314,006	Σyt=662,6	Σt ² =14	314,0068259	0,012/3=0,004

Подставив фактические данные из таблицы в систему уравнений получим:

$$\begin{cases} 3a + 6b = 314,006 \\ 6a + 14b = 662,6 \end{cases}$$

Решив систему уравнений получили $a=70,08$, $b=17,32$ и функцию зависимости объема розничного товарооборота от времени:

$$y_t = 70,08 + 17,32 * t$$

Полученная модель показывает, что при увеличении фактора времени на один год объем розничного товарооборота увеличится в среднем на 17,32 млн. руб.

Для того чтобы сделать вывод об эффективности полученной модели и о возможности ее использования для планирования объема товарооборота, необходимо определить средний процент отклонений теоретических (расчетных) значений товарооборота от фактических, т.е. определить среднюю ошибку прогноза. Принято считать, что модель является эффективной и ее можно использовать для прогнозирования, если средний процент отклонений теоретических значений товарооборота от фактических не превышает 3%. В данном случае среднее отклонение теоретического товарооборота от фактического составляет 0,004%, что позволяет ее использовать для расчета объема товарооборота на будущий год:

$$PTO_{пл} = 70,08 + 17,32 * 4 = 139,256 \text{ млн руб.}$$

Результаты расчета планового объема розничного товарооборота

²⁷ Таблица разработана автором работы

магазина электроники ООО «ДНС» в г. Туапсе сведем в табл. 3.5.

Таблица 3.5

Расчет объема товарооборота магазина электроники ООО «ДНС» в г. Туапсе на планируемый год²⁸

Методика расчета	Расчетный товароборот на планируемый год, млн руб.	Прирост товарооборота в % к 2015 году
Метод целевого формирования прибыли	159,18	30,12
Опытно-статистический метод	144,45	18,08
Экономико-статистический метод	145,76	19,15
Трендовый метод	139,26	13,83

1-й вариант расчета - оптимистический, а 4-й - пессимистический. Плановая величина товарооборота магазина на будущий год устанавливается по средней величине и составит:

$$P_{TO_{пл}} = (159,18 + 139,26) / 2 = 149,22 \text{ млн руб.}$$

Обоснованность плана розничного товарооборота проводят посредством определения «критической точки продаж», обеспечивающей безубыточную работу организации по формуле:

$$P_{TO_6} = \frac{P_{пост}}{УД - УР_{пер}} * 100 \quad (3.4)$$

где P_{TO_6} – объем розничного товарооборота, обеспечивающий безубыточную работу организации;

$P_{пост}$ – сумма постоянных расходов на реализацию, руб.;

УД – уровень доходов от реализации, (без отчислений) %;

УР_{пер} – уровень переменных расходов на реализацию товаров, %.

Условно-постоянные затраты исходя из предложенных мероприятий составят 5,5 млн. руб.

С учетом роста товарооборота изменятся условно-переменные расходы.

²⁸ Таблица разработана автором работы

Определим плановую сумму расходов, зависящих от товарооборота, для этого составим расчетную табл.3.6.

Таблица 3.6

Расчетная таблица²⁹

Показатель	Розничный товарооборот	Условно-переменные расходы
Отчетный (базисный) год, млн. руб.	122,33	13,62
Среднегодовой темп роста, %	118,08	125,43
Планируемый год, млн. руб.	149,22	17,84
Планируемый год к базисному, %	121,98	130,9

Плановая сумма условно-переменных расходов определяется по формуле:

$$P_{\text{перем.план}} = P_{\text{перем.ф.}} * (1 + (\Delta t_{\text{РТО}} * k)) \quad (3.5)$$

где $\Delta t_{\text{РТО}}$ – прирост розничного товарооборота в плановом году;

k – коэффициент соотношения среднегодовых темпов прироста условно-переменных расходов и розничного товарооборота.

$$P_{\text{перем.план}} = 13,62 * (1 + (0,2198 * \frac{25,43}{18,08})) = 13,62 * 1,309 = 17,83 \text{ млн руб.}$$

Т.е. плановые условно-переменные расходы увеличатся на 4,21 млн руб. (17,836-13,62=4,21), а их уровень 11,95%.

Плановая сумма расходов на реализации составит 23,336 млн руб, плановый уровень будет равен 15,64%.

Рассчитаем критическую точку продаж с учетом планируемых расходов:

$$P_{\text{ТО}_6} = \frac{5,5}{17,48 - 11,95} * 100 = 99,457 \text{ млн р.}$$

При объеме розничного товарооборота 99,457 млн руб. величина дохода покрывает понесенные затраты магазина электроники ООО «ДНС» г. Туапсе.

Запас финансовой прочности рассчитывается по формуле:

²⁹ Таблица разработана автором работы

$$Z_{ф.п} = \frac{PTO_p - PTO_б}{PTO_p} * 100 \quad (3.6)$$

где PTO_p – расчетный плановый товарооборот.

$$Z_{ф.п} = \frac{149,21 - 99,45}{149,22} * 100 = 33,35\%$$

Следовательно, план розничного товарооборота в размере 149,22 млн руб. обоснован и его объем планируется увеличить на 26,88 млн руб. В результате магазин ООО «ДНС» в г. Туапсе будет иметь запас финансовой прочности в размере 33,35% от планируемого розничного товарооборота.

Для дальнейшего развития розничного товарооборота магазина можно предложить целый ряд мероприятий, которые вытекают из изученного материала. Проведенный анализ показал, что торговой организации необходимо:

- Совершенствовать товароснабжение магазина и повышать эффективность использования товарных ресурсов (производить закупки товаров непосредственно у производителей, значительно расширить закупку и реализацию сопутствующих товаров).

- Снизить товарные запасы на конец года за счёт незначительного снижения цен и проведения предновогодней и праздничных распродаж.

- Оптимизировать ассортиментную структуру розничного товарооборота, а также сократить товарооборачиваемость товарных групп, по которым в отчетном году было затоваривание.

- Повышать долю, занимаемую на рынке путем привлечения покупателей за счет рекламы товаров в средствах массовой информации, открытия фирменных секций, продажи товаров в кредит.

- Увеличить торговые площади и приобрести новое современное торговое оборудование, которое позволит улучшить планировку торгового зала и расширить торговый ассортимент.

- Экономической службе магазина необходимо разрабатывать прогнозы

развития розничного товарооборота на предстоящий период и вести оперативный контроль за ходом реализации прогнозов для ритмичного и равномерного развития розничного товарооборота по периодам года и по отделам магазина ООО «ДНС» в г.Туапсе.

– Совершенствовать систему материального стимулирования труда работников организации:

– возможно, применить систему перераспределения рабочего времени посредством внедрения гибких графиков работы.

– необходимо повышать уровень знаний и профессионализм сотрудников за счет средств магазина, т.к. наука не стоит на месте и работа продавца, контролера-кассира требует дополнительных знаний для применения новой техники. Но пока таких предложений со стороны организации не поступало.

– Соблюдать ассортиментный перечень товаров путем контроля соответствия фактического наличия товара перечню и своевременно его пополнять.

– Улучшить организацию товародвижения в магазине для этого необходимо пересмотреть договора с поставщиками и увеличить долю магазинов юга Краснодарского края, для увеличения частоты и своевременности завоза.

В совокупности данные мероприятия позволят магазину ООО «ДНС» в г.Туапсе увеличить объемы продаж и достичь более высокого уровня рентабельности. Каждое нововведение должно быть экономически оправдано. Для реализации мероприятий, представленных в табл. 3.7 планируется выделение определенного бюджета на общую сумму равную 238 тыс руб. Для роста поступления товаров в магазине ООО «ДНС» организации необходимо увеличить частоту заявок, количество поставляемых товаров. В данном случае необходимый бюджет для реализации мероприятия составляет 119,45 тыс. руб. По условиям договоров поставки существует отсрочка платежа, которая позволяет производить оплату, когда товар частично продан или полностью.

Тогда, необходимый бюджет может быть использован неоднократно. По данным бухгалтера данный бюджет может использоваться семь раз в месяц, соответственно, за год – 84 раз. Значит поступление товаров увеличится на 10,03 млн руб. (84*119,45 млн руб.).

Для определения экономического эффекта от увеличения поступления товаров рассчитаем рентабельность продаж. (табл. 3.7).

Таблица 3.7

Данные для расчета планового уровня валового дохода в распоряжении³⁰

Год	Уровень доходов в распоряжении, %	Выравненные показатели, %
2013	13,89	
2014	13,96	$K1=(13,89+13,96)/2=13,925$
2015	16,92	$K2=(13,96+16,92)/2=15,44$

Средняя величина прироста равна:

$$\bar{\Delta} = \frac{15,44 - 13,925}{1} = 1,515\%$$

Плановый уровень дохода в распоряжении ($K_{пр}$) определяется продолжением выравненного ряда средних на два шага вперед и составляет:

$$U_{Драсп} = 13,96 + 2 * 1,515 = 16,99\%$$

Тогда рентабельность продаж будет равна: $16,99 - 15,64 = 1,35\%$.

Поступление товаров в размере 10,034 млн руб. - это покупная стоимость товара, в данную стоимость входит ставка НДС, следовательно, в сумму розничного товарооборота входит торговая надбавка, которая на планируемый период составляет 16,99%. Значит, розничный товарооборот будет равен: 11,728 млн руб. ($10,034 * 1,1699 = 11,738$).

Дополнительная прибыль от реализации будет в сумме равной 0,158 млн руб. ($11,738 * 1,35 / 100 = 0,158$). Следовательно, экономический эффект составит: 39 тыс.руб. млн руб. ($0,158 - 0,119 = 0,039$).

Затраты по проведению интегрированных маркетинговых коммуникаций отразим в табл. 3.8

³⁰ Таблица разработана автором работы

Общий план программы интегрированных маркетинговых мероприятий³¹

Элементы коммуникации	Статьи затрат	Бюджет,
		тыс. р.
РЕКЛАМА		
Реклама в прессе	Стоимость размещения	3,89
Печатная реклама	Стоимость услуг типографии	1,64
СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА		
Стимулирование клиентов	Величина планируемых скидок	17,75
Стимулирование торгового персонала	Стоимость подарков	16,66
	Дополнительное материальное вознаграждение	11,26
ИТОГО:		51,19

Для привлечения внимания потенциальных покупателей рекомендуется разработать и провести в рамках коммуникационной политики рекламные мероприятия, которые также требуют определенных расходов. Как видно из таблицы, основная доля затрат по проведению коммуникационной политики приходится на рекламу.

Это и не удивительно, недаром говорят, что «реклама – двигатель торговли». Представим более подробную смету расходов: реклама в прессе: газета «Мой Туапсе» - выпуск на протяжении года; журнал «Перспектив-Юг» - выход рекламы раз в месяц; печатная реклама - услуги типографии: 2 раза в месяц, тираж 20 экземпляров; стимулирование клиентов путем предоставления скидок в предновогодние праздники (до 10%); стимулирование торгового персонала: вручение подарков к праздникам, в том числе новогодние подарки для детей, дополнительное материальное вознаграждение приуроченные к Дню торговли, 8 Марта, 23 февраля, Новому году.

Дополнительный товарооборот магазина под воздействием рекламы определяется по формуле:

$$Q_{ad} = \frac{\bar{q} * \Delta q * t}{100\%} \quad (3.7)$$

³¹ Таблица разработана автором работы

где q_{ad} - дополнительный товарооборот магазина под воздействием рекламы;

\bar{q} - среднедневной оборот до рекламного периода;

Δq - прирост среднедневного товарооборота в рекламный и послерекламный периоды, %;

t - количество дней учета товарооборота магазина в рекламном и послерекламном периодах.

Экономический эффект рекламы рассчитаем с учетом того, что мероприятие будет проводится в течение года и средний розничный товарооборот составит 0,335 млн р., а под воздействием рекламы планируется товарооборот увеличить на 7%.

Тогда дополнительный товарооборот будет равен:

$$q_{ad} = \frac{0,335 * 7 * 360}{100\%} = 8,563 \text{ млн р.}$$

Отсюда дополнительная прибыль от реализации составит 115,6 тыс. руб. ($8,564 * 1,35 / 100 = 0,1156$). Эффективность рекламной деятельности будет равна – 64,4 тыс. руб. ($115,6 - 51,2 = 64,4$). Для реализации третьего мероприятия планируется приобретение торгового оборудования, стоимость которого составит 68 тыс руб. В результате торговая организация увеличит объемы продаж на 5,55 млн руб., а при увеличении торговой площади на 15 м² позволит повысить товарооборот на 1,147 млн рублей при условии, что розничный товарооборот на 1 м² останется прежним. Увеличить торговую площадь планируется за счет подсобных помещений, т.е. углубить торговый зал путем присоединения соседнего помещения к торговому залу. В результате товарооборот увеличится на 6,699 млн руб., а дополнительная прибыль будет в сумме ($6,699 * 1,35 / 100 = 0,09$) 90 тыс. руб. Экономический эффект данного мероприятия составит 22 тыс. руб. ($90 - 68 = 22$).

После проведенных мероприятий розничный товарооборот возрастет на 26,88 млн руб. и составит 149,21 млн руб. В результате проведения

предложенных мероприятий прибыль магазина электроники в г.Туапсе ООО «ДНС» дополнительно увеличится на 123,89 тыс. рублей. Сведем данные расчеты в табл.3.9

Таблица 3.9

Экономический эффект от мероприятий по увеличению объема розничного товарооборота³²

Мероприятие	Бюджет, тыс р.	Изменение розничного товарооборота, млн р.	Экономический эффект, тыс. р.
Закупка возможных, перспективных товарных позиций (увеличение поступления) и увеличение численности обслуживаемого населения	119,45	11,74	38,91
Проведение рекламных мероприятий	51,19	8,44	62,80
Увеличение торговой площади и приобретение торгового оборудования	68,26	6,70	22,18
Итого	238,91	26,88	123,89

Следовательно, план розничного товарооборота обоснован. После внедрения всех мероприятий магазин увеличит объем розничного товарооборота на 26,88 млн руб., при этом получит дополнительную прибыль в размере 123 тыс. руб. и будет иметь запас финансовой прочности в размере 33,35% от планируемого розничного товарооборота.

По результатам анализа, планируется провести оптимизацию розничного магазина за счет: увеличения поступления товаров при этом объем продаж возрастет на 11,74 млн руб., проведение рекламных мероприятий увеличит товарооборот на 8,44 млн р., а приобретение нового оборудования и увеличении торговой площади на 15 м² позволит повысить товарооборот на 5,55 млн руб. и 1,146 млн руб., соответственно. Расчет «критической точки продаж» и запаса финансовой прочности в размере 33,35% от планируемого розничного товарооборота подтверждает обоснованность плана розничного товарооборота в размере 149,21 млн руб. и при этом ускорится движение товарных запасов, что ведет к высвобождению средств из оборота, в размере

³² Таблица разработана автором работы

1,2266 млн.руб.

Заключение

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы и предложения. Состав товарооборота торговой организации предлагается изучать по видам продаж, организационным формам, формам обслуживания, формам оплаты. Структура розничного товарооборота подразделяется на макроструктуру, товарно-групповую, товарно-ассортиментную, микроструктуру. При анализе товарооборота производятся расчёты различных показателей, которые можно сгруппировать по следующим признакам: стоимостные и натуральные, количественные и качественные, объёмные и удельные.

На развитие розничного товарооборота оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы. Среди внешних факторов можно выделить следующие: состояние экономики в целом, уровень развития конкуренции, динамика денежных доходов и расходов населения, структура спроса, уровень развития промышленности и т.д. К внутренним факторам относят: факторы, связанные с обеспечением товарными ресурсами, с эффективностью использования трудовых ресурсов и основных средств, численностью обслуживаемого населения и его денежными доходами.

Методы планирования розничного товарооборота включают в себя планирование товарооборота с учетом потребности в прибыли; исходя из предполагаемых ресурсов; нормативный метод или метод технико-экономических расчетов, планирование товарооборота на основе платежеспособного спроса, опытно-статистический метод, экономико-статистический метод, экономико-математические модели и метод аналитического выравнивания (трендовый метод).

Выводы: Анализ данных товарооборота магазина электроники ООО «ДНС» в г.Туапсе показал следующее:

- Возрастает сумма фонда заработной платы, валовая прибыль, чистая

прибыль и рентабельность продаж. Это в целом положительно сказывается на экономике торговой организации. Но имеют место и показатели, которые не дают магазину положительного эффекта. Снижается производительность труда на одного работника, что отрицательно сказывается на прибыли. К концу 2015 года организация на балансе имела больше заемных средств, нежели собственных, что влечет за собой дополнительные расходы на выплату процентов по кредитам.

- На основе анализа общего объема розничного товарооборота можно сделать вывод о том, что план товарооборота в 2015 году невыполнен на 2,25%, но в результате общий объем товарооборота возрос более чем на 17%. Минимальное значение объема продаж магазина в 2015 году приходится на начало года, в июле месяце товароборот достигает пика и до ноября постепенно снижается. В конце года объем товарооборота опять возрастает.

-Изучив структуру розничного товарооборота за ряд лет, мы видим, что большую долю занимают компьютерные товары. Анализируя внутригрупповой ассортимент продовольственных товаров, нужно отметить, что наибольший удельный вес занимают следующие товарные группы: «Смартфоны» и «Оргтехника».

- К факторам, которые положительно повлияли на объем розничного товарооборота магазина в 2015 году относятся: рост поступления товаров привело к увеличению товарооборота на 24,256 млн руб.; повышение суммы основных фондов положительно отразилось на объеме продаж и рост составил 25,24 млн руб.; с ростом товарооборота на 1 м² увеличился общий объем товарооборота на 18,4 млн руб. Отрицательно на розничный товароборот сказалось увеличение прочее выбытие товаров и товарных запасов на конец года, сокращение среднегодовой производительности труда и неэффективное использование основных средств предприятия, т.е. снижение фондоотдачи.

Структура товарооборота сформировалась на основе спроса потребителей, в данном случае учитывается предпочтение приобретать отечественный товар и более качественный, несмотря на цену.

В целях увеличения объемов продаж **предлагается** внедрение следующих мероприятий по дальнейшему развитию розничного товарооборота магазина: совершенствовать товароснабжение предприятия и повышать эффективность использования товарных ресурсов; снижение товарных запасов на конец года; оптимизировать ассортиментную структуру розничного товарооборота; повышать долю, занимаемую на рынке; увеличить торговые площади и приобрести новое современное торговое оборудование; совершенствовать систему материального стимулирования труда работников;

В данной работе был спрогнозирован объем розничного товарооборота магазина электроники ООО «ДНС» в г.Туапсе несколькими методами. В результате плановый объем розничного товарооборота составил: методом целевого формирования прибыли – 159,18 млн руб., опытно-статистическим методом – 144,45 млн руб., экономико-статистическим методом – 145,76 млн руб. и трендовым методом – 139,29 млн руб. 4-й вариант расчета - пессимистический, а 1-й - оптимистический. Плановая величина товарооборота магазина на будущий год была установлена по средней величине первых двух данных и составила 149,21 млн руб. Расчет критической точки показал, что план розничного товарооборота обоснован и его объем планируется увеличить на 26,88 млн руб. В результате магазин будет иметь запас финансовой прочности в размере 33,35% от планируемого розничного товарооборота.

Расчеты показали, что за счет увеличения поступления на 10,034 млн руб., розничный товарооборот возрастет на 11,74 млн руб. и экономический эффект составит 0,098 млн руб. Проведение рекламных мероприятий увеличит розничный товарооборот на 8,44 млн руб. и эффективность данного мероприятия будет равна – 62,8 тыс. руб. Планируется приобретение оборудования и увеличить торговую площадь за счет присоединения смежного помещения. В результате предприятие увеличит объемы продаж на 6,7 млн руб., а экономический эффект данного мероприятия составит 22,18 тыс. руб. После внедрения всех мероприятий магазин увеличит объем розничного

товарооборота на 26,88 млн руб., при этом получит дополнительную прибыль в размере 123,89 млн руб. и будет иметь запас финансовой прочности в размере 33,35% от планируемого розничного товарооборота.

С учетом планового розничного товарооборота, товарные запасы в сумме увеличатся и составят 15,28 млн руб., но их движение ускорится на три дня, что приведет к освобождению денежных средств в размере 1,226 млн руб. и их дальнейшему использованию.

Для ускорения оборачиваемости товаров были предложены ряд факторов, на которые необходимо обратить внимание. К ним относятся: мерчендайзинг, изучение покупательского спроса, усиление контроля за товарными запасами, слаженная работа с поставщиками, автоматизация учета за поступлением, продажами и товарными запасами, ежемесячное планирование товарных запасов.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс РФ. Ч.1. ФЗ №51 от 30.11.1994 г. (ред. от 19.05.2013). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.base.garant.ru> (дата обращения: 02.02.2016)
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете». ФЗ №402 от 06.12.2011г. [Электронный ресурс].URL: <http://www.consultant.ru/document/cons>(дата обращения: 02.02.2016)
3. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», от 28.12. 2009 г. № 381-ФЗ. [Электронный ресурс].URL: <http://www.consultant.ru/document>(дата обращения: 02.02.2016)
4. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Кнорус 2012. – 380 с.
5. Акулич В.В. Оценка розничного товарооборота / В.В. Акулич // Планово-экономический отдел. – 2013. - № 1. – С. 19-22
6. Баканов М.И. Теория экономического анализа/М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 416 с.
7. Баранова И.В. Экономический анализ в менеджменте торговой организации (организации). - Новосибирск: САФБД, 2010. - 224 с.
8. Вахрушина М.А. Управленческий анализ : учеб. пособие для студентов, обуч. по спец. «Бух. учет, анализ, аудит» / М.А. Вахрушина. - 7-е изд., перераб. - М. : Омега -Л, 2013. - 399 с.
9. Виноградова С.Н. Коммерческая деятельность: учеб. — 2-е изд., испр. — Минск: Выш. шк., 2012. — 288 с.
10. Волков О. И. Экономика предприятия: учеб.пособие / О.И. Волков, В.К. Складенко. - 2-е изд. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 264 с.
11. Горчакова Е.А. Управление товарооборотом коммерческих организаций в современных условиях: диагностика проблем и путей совершенствования // Экономика и упр. : новые вызовы и перспективы. – 2013. - № 4. - С. 138-140.

12. Греховодова М.В. Экономика торгового предприятия / М.В. Греховодова. – М.: Феникс, 2010. – 192 с.
13. Друкер П. Практика менеджмента / Питер Друкер ; пер. с англ. Н. Макаровой. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2015. - 620 с.
14. Каргина Л. А., Ионова Г. А. Сущность оборота розничной торговли как инновационного показателя стратегического анализа торговой деятельности // ТДР . - 2012. - №5. - С.173-177.
15. Ковалев В.В, Ковалев Вит.В. Учет, анализ и финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2014.- 675с.
16. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле:.. - 8-е изд., перераб. -М.: Новое издание, 2012. - 526 с.
17. Левашова Ю.Г. Теоретические аспекты управления товарооборотом на предприятии в современных условиях // Шк. университет. науки: парадигма развития. – 2012. - Т. 2.- № 6. – С. 118-122
18. Любушин Н.П. Экономический анализ: учеб. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. -575с.
19. Никуленкова Н.А. Стратегия развития предприятий торговли в современных условиях // Российское предпринимательство. — 2012. — № 5 (203). — С. 124-129
20. Овчиников Г. П., Международная экономика: учеб.пособие. – СПб.: Изд-во В. А. Михайлова, 2013. – 620 с.
21. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. - М.: Дашков и К, 2015. - 457с.
22. Постнов А.С. Анализ товарооборота торгового предприятия / А.С. Постнов, М.В. Постнова // Экономика XXI века : материалы I студ. науч. практ. конф. с междунар. участием. - Ульяновск. - 2012. – С. 179-186.
23. Пулатова У.С., Комарова Г.Б. Оценка издержек обращения кооперативных организаций // Российское предпринимательство. — 2012. — № 11 (209). — С. 169-173.
24. Саталкина Н. И. Экономика торговли. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. -

232 с.

25. Соловьев, А. А. Розничная торговля [Текст] : монография / А. А. Соловьев. - Москва : ПРИОР, 2010. - 154с.
26. Хралович, Е. А. Управление розничным товарооборотом. - Минск, 2014. – 480с.
27. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли. – СПб.: Питер, 2010. – 560 с.
28. Устав ООО ДНС по состоянию на 01.2016
29. Отчет о фактах финансово-хозяйственной деятельности в магазине ООО «ДНС» в г. Туапсе за 2013-2015 гг.