**Анализ основных факторов влияющих на величину розничного товарооборота**

Диплом

2011

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ АНАЛИЗА РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА

.1 Экономическая характеристика, значение и состав розничного товарооборота.

.2 Значение, задачи и источники анализа розничного товарооборота.

.3 Краткая характеристика хозяйственной деятельности общества с ограниченной ответственностью «Максима».

. АНАЛИЗ ТОВАРООБОРОТА

.1 Оценка выполнения плана и динамики товарооборота.

.2 Анализ состава и ассортиментной структуры товарооборота.

.3 Оперативный анализ выполнения плана товарооборота, поступления товаров и товарных запасов.

. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ВЕЛИЧИНУ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА.

.1 Анализ влияния обеспеченности и использования товарных ресурсов на выполнение плана розничного товарооборота.

.2 Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости.

.3 Анализ влияния на объем розничного товарооборота трудовых факторов

.4 Анализ состояния и использования материально-технической базы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ № 1

ПРИЛОЖЕНИЕ № 2

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время одной из важных актуальных проблем является становление и эффективность цивилизованной российской торговли. Только она в нынешних экономических условиях может стать стимулом для развития отечественного производства, поднимать предпринимательский дух общества. Вспоминая роль торговли в бывшем Советском Союзе, надо отметить, что советская торговля в основном была построена на принципе распределения товаров и считалась второстепенной отраслью народного хозяйства.

Сейчас наша торговля занимает ведущее положение в российской экономике. И это правильно. Другое дело, что наши либеральные экономисты после разрушения СССР полностью отвергли существовавшую тогда отлаженную систему оптовой торговли и товародвижения, сейчас она у нас отсутствует.

Основной издержкой существующей торговой системы России стало то, что она не ориентирована на снижение торговых надбавок. От их увеличения, а в итоге роста цен получают прибыль предприниматели, занимающиеся торговым бизнесом. Они не заинтересованы в увеличении объема продаж, как это принято во всем мире, так как получают прибыль в основном только за счет роста цен. Действующее законодательство и сложившаяся хаотическая система оптовой торговли способствуют тому, что владельцы магазинов в основном ориентируются на богатых покупателей, которых в России менее 10 % . Это значительно проще и доходней, чем постоянно увеличивать объемы продаж, привлекая как можно больше покупателей. В прошлом году в России сводный индекс закупочных цен вырос примерно на 15 % , а розничные цены почти на 19 % . К марту 2010 года индекс производителей вырос на 20,8 % , а розничные цены подскочили на 28,6 % . Это говорит о том, что торговля постоянно поднимает цены нарастающим темпом. Кроме того, нашей торговле выгодно продавать импортные товары, а к продукции отечественных товаропроизводителей она относится более равнодушно. Доля импортных товаров в наших магазинах возросла к началу 2010 года на 43 % против 31 % в 2009 году.

Конечно, нам необходимы импортные товары, среди которых есть те, что в нашей стране не производят, например, любительские видеокамеры. Но зачем везти в Россию ситец или меховые изделия, которые может выпускать наша легкая промышленность? Подобный импорт вытесняет из магазинов отечественные товары, которые по своему качеству могут быть не хуже зарубежных. В результате сворачивается наше производство, закрываются российские фабрики и заводы, остается без средств к существованию большинство наших соотечественников. А ведь без роста реального сектора нашей экономики - производства - мы не можем говорить о нормальной покупательной способности россиян, которая постоянно снижается. Без этого невозможно расширение торговли, рост торговых оборотов.

Сейчас в нашей стране появились обширные торговые зарубежные сети. Это предвестник той неблагоприятной конкурентной среды, в которой окажется наша торговля после вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Без нее мы уже не обойдемся, но спешить со вступлением в ВТО не надо. Лучше сначала укрепить экономику, сделать конкурентоспособными наши товары, а потом уже думать о вступлении в ВТО. Кстати, активная работа зарубежных торговых сетей на российском потребительском рынке поможет нашим предпринимателям изучить зарубежный опыт торговли и быть готовыми к конкурентной борьбе за российских покупателей.

1. Роль и значение анализа розничного товарооборота

.1 Экономическая характеристика, значение и состав розничного товарооборота

розничный товарооборот запас

Переход предприятий торговли на рыночную концепцию развития изменили оценку их целевой функции, что отразилось на системе экономии экономических показателей, характеризующих хозяйственный процесс. Прежде всего это относится к показателю розничного товарооборота.

Рыночные методы хозяйствования объективно привели к отказу от принятия показателя товарооборота и позволили перейти к управлению торговым процессом на основе экономических регуляторов (цены, налоги и т.п.). Главной целью торговых предприятий в настоящее время является получение максимальной прибыли, а товарооборот выступает как важнейшее и необходимое условие без которого не может быть достигнута эта цель. Поскольку торговое предприятие получает определенную сумму дохода с каждого рубля реализуемых товаров, то задача максимизации прибыли вызывает необходимость постоянного увеличения объема товарооборота как основного фактора роста доходов и прибыли, относительного снижения расходов на продажу.

Объемы продажи населению товаров физическими лицами на вещевых, смешанных и продовольственных рынках определяются на основе специальных обследований, осуществляемых региональными статистическими органами в соответствии со статистическим инструментарием, утвержденным Постановлением Госкомстата России от 14 октября 1995 года №206 (с изменениями от 11 сентября 1998 года) и от 22 августа 1995 года №135.

Таким образом, сущность розничного товарооборота выражают экономические отношения, связанные с обменом наличных денежных средств населения на приобретенные товары. Однако в состав розничного товарооборота может быть также включены:

* продажа по безналичному расчету продовольственных товаров юридическим лицам социального назначения (больницам, санаториям, детским садам и т.д.);
* продажа товаров юридическим лицам, но исключительно за наличный расчет с использованием кассовых аппаратов;

Розничный товарооборот учитывается в ценах фактической реализации строго за отчетный период на основе первичных документов - товарно-денежного отчета и прилагаемых к нему документов.

Под розничным товарооборотом понимается продажа потребительских товаров населению за наличный расчет независимо от каналов их реализаций. Она может быть произведена:

* юридическими лицами, осуществляющими розничную торговлю и общественное питание, для которых торговая деятельность является основной (магазины, предприятия общественного питания, палатки и др.);
* юридическими лицами, осуществляющими торговлю, но для которых торговая деятельность не является основной (фирменные магазины, магазины при промышленных предприятиях и др.);

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

Товарооборот подразделяется на товарооборот розничной торговли и общественного питания (см. рис. 1.1.1.).

В соответствии с Инструкцией по заполнению унифицированных форм федерального государственного статистического наблюдения № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг», утвержденной Постановлением Госкомстата России по согласованию с Минэкономики России от 17 ноября 1997 года №76 в редакции постановлений Госкомстата РФ от 25 мая 1998 года №56, от 8 декабря 1998 года №122 и от 23 февраля 1999 года №14 в состав товарооборота розничной торговли включается:

Стоимость проданных населению потребительских товаров:

а) за наличный расчет;

б) по кредитным карточкам;

в) по расчетным чекам банков;

г) по перечислениям со счетов вкладчиков (что также учитывается как  
продажа за наличный расчет);

- стоимость проданных товаров по почте с оплатой по безналичному расчету (по моменту сдачи посылки отделению связи);

|  |
| --- |
| Розничный товарооборот |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| По формам торговли |  | По экономическому содержанию |  | По территориально-производственным признакам |  | По видам оборота |  | По структуре оборота |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

- стоимость товаров, проданных в кредит (по моменту отпуска товаров покупателю) в объеме полной стоимости товара;

стоимость товаров, сданных на комиссию (по моменту продажи) в объеме комиссионных вознаграждений, если торговое предприятие не является собственником товаров; в размере полной стоимости, если торговое предприятие является собственником товаров;

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

полная стоимость товаров, проданным отдельным категориям населения со скидкой (лекарственных средств, топлива и т.п.);

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

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

- стоимость проданной порожней тары. Не включается в оборот розничной торговли:

- стоимость проданных товаров, не выдержавших гарантийных сроков службы;

- стоимость проездных билетов, талонов на все виды транспорта.

В оборот общественного питания включается стоимость проданной собственной кулинарной продукции (блюд, кулинарных изделий, полуфабрикатов), изготовленной в столовых, ресторанах, кафе и др. предприятиях общественного питания; мучных, кондитерских, хлебобулочных изделий и др. покупных товаров без кулинарной обработки для потребления на месте. В обороте общественного питания учитывается также стоимость кулинарной продукции и покупных товаров, отпущенных на дом по заказам населения.

В состав оборота общественного питания включается также стоимость кулинарной продукции, отпущенной работником организаций с последующим удержанием из заработной платы, отдельным категориям населения (учащимся школ, пенсионерам и др.) и полностью оплаченной органами социальной защиты, отпуск питания по абонементам, талонам и т.п. в объеме фактической стоимости питания.

Оборот розничной торговли и оборот общественного питания учитываются в розничных ценах - фактических продажных ценах, включающих торговую наценку, налог на добавленную стоимость, акциз и налог с продаж.

В рыночных условиях хозяйствования экономическое значение показателя розничного товарооборота вытекает из тех задач, для решения которых он вычисляется.

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

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

Розничный товарооборот может быть использован для расчета трудоемкости, фондоемкости, затратоемкости, капиталоемкости ресурсов. С помощью этих показателей можно в первом приближении определить потребность предприятия в дополнительных ресурсах для обеспечения прироста товарооборота.

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

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

Iп>Iт>Iтз>Iс, (1.1.1.)

где Iп - индекс роста поступления товаров;

Iт - индекс роста объема товарооборота;

Iтз - индекс роста товарных запасов;

Iс - индекс роста объема спроса населения.

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

Iпр > Iт > Iфот > Iч , (1.1.2.)

где Iпр - индекс роста массы прибыли;

Iт - индекс роста объема товарооборота;

Iфот - индекс роста фонда оплаты труда;

Iч - индекс роста численности работников.

Или:

р>Iпт>Iз, (1.1.3.)

где Iр - индекс роста уровня рентабельности ( в % к товарообороту);

Iпт - индекс роста производительности труда одного работника;

Iз - индекс роста средней заработной платы одного работника.

1.2 Значение, задачи и источники анализа розничного товарооборота

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

К задачам анализа розничного товарооборота относятся: контроль за выполнением плана розничного товарооборота по общему объему и по товарным группам; оценка выполнения плана по предприятиям и организациям, входящим в данную систему; изучение ритмичности выполнения плана розничного товарооборота как в целом по системе, так и по организации и предприятию; изучение динамики розничного товарооборота за ряд лет; выявление изменений, происшедших в объеме и структуре товарооборота, товарных запасов и поступлении товаров; определение степени охвата покупательных фондов населения, обслуживаемого данной торговой организацией или предприятием; вскрытие и изучение причин, способствующих выполнению или, наоборот, тормозящих выполнение плана товарооборота; изучение качества обслуживания населения; выявление внутренних резервов и разработка мероприятий по устранению выявленных недостатков, дальнейшему увеличению товарооборота и улучшению обслуживания населения.

В процессе анализа розничного товарооборота необходимо изучить, как удовлетворяется спрос населения на товары народного потребления, как торговые предприятия и организации улучшают структуру товарооборота и обеспечивают повышение в нем доли высококачественных товаров, а также товаров длительного пользования.

Анализ розничного товарооборота производится в фактических и сопоставимых ценах в следующей последовательности:

- изучается объем розничного товарооборота по сравнению с планом и в динамике;

исследуется структура розничного товарооборота в целом по торговому предприятию и в разрезе отдельных подразделений, по ассортименту, методам продажи;

изучается взаимосвязь показателей с помощью индексного метода (строится индексная цепочка);

выполняется факторный анализ;

выявляются резервы роста объемов деятельности с целью улучшения обслуживания покупателей и максимизации прибыли;

определяются возможности учета неиспользованных резервов при планировании объема розничного товарооборота на будущий период.

Кроме того, производится анализ товарных запасов и товарооборачиваемости, товарного обеспечения розничного товарооборота и поступление товаров, балансовая увязка показателей розничного товарооборота.

При проведении анализа выполнения плана розничного товарооборота используются данные торгово-финансового плана, бухгалтерской и статистической отчетности, текущего бухгалтерского и оперативного учета и внеучетных источников информации.

К плановым материалам относятся торгово-финансовый план или бизнес-план, содержащий:

а) план товарооборота (по его данным можно проверить выполнение плана товарооборота за год, по кварталам, за месяц и изучить фактический его состав);

б) план по труду (численность, оклады, фонд оплаты труда);

в) план товарного обеспечения (договоры поставки, расчеты нормативных товарных запасов);

г) план организационно - технических мероприятий (изменение торговой сети, производство капитального и текущего ремонта).

К учетной информации относится бухгалтерская, статистическая отчетность и данные текущего бухгалтерского учета:

а) бухгалтерский баланс, содержащий товарные запасы на начало и конец года;

б) отчет «О прибылях и убытках» форма №2, содержит сведения о товарообороте;

в) «Приложение к бухгалтерскому балансу» форма №5, включает в себя социальные показатели, необходимые для расчета влияния факторов на товарооборот и показатели материально-технической базы;

г) отчет «О продаже и остатков товаров», содержит сведения о продаже товаров и остатке товаров по товарным группам;

д) данные текущего бухгалтерского учета, к которым относятся журналы-ордера, товарные отчеты, отчеты кассиров, регистры аналитического учета.

К внеучетной информации можно отнести: объяснительные записки, справки, докладные записки, акты камеральных и документальных проверок, личные наблюдения.

.3 Краткая характеристика хозяйственной деятельности общества с ограниченной ответственностью «Максима»

Общество с ограниченной ответственностью «Максима» зарегистрировано распоряжением главы Администрации Ленинградской области города Санкт-Петербурга от 21 апреля 2000 года, №469.

Общество учреждено учредителями - акционерами, гражданами Российской Федерации заключением учредительного договора от 21 апреля 2000 года, утверждением устава общества и избранием его президента.

Основными видами деятельности общества являются:

1) торгово-закупочная и посредническая деятельность;

принятие на комиссию и продажу товаров отечественного и зарубежного

производства у российских и иностранных лиц;

2) организация разработок, производство, приобретение и продажа товаров народного потребления, продукции производственно-технического назначения;

3) производство строительных материалов и строительство с широким использованием местных и вторичных ресурсов, а также отходов промышленного производства;

) организация закупок, производство и продажа сельскохозяйственного сырья и продукции, продуктов питания, организация и эксплуатация предприятий общественного питания;

) открытие и эксплуатация магазинов, торговых точек;

) оказание услуг по бытовому обслуживанию, ремонт и обслуживание бытовой техники, пошив одежды, изготовление предметов домашнего обихода;

) представление в установленном порядке интересов физических и юридических лиц;

) содействие в продаже товаров и услуг акционеров и клиентов общества на внутреннем и внешнем рынках;

) благотворительная и спонсорская деятельность;

10) менеджмент и маркетинг во всех сферах народного хозяйства, образования, культуры, здравоохранения;

11) создание и организация производств в соответствии с действующим законодательством в интересах и по поручению участников общества и его клиентов;

) научно-исследовательские и опытно-конструктивные работы;

) организация и выполнение работ по переработке леса;

) проектирование, строительство и оборудование, капитальный, текущий и косметический ремонты, реставрация зданий и сооружений, в том числе садовых, дачных и жилых домов, гаражей, хозяйственных построек;

) монтажные, пуско-наладочные работы и электромонтажные работы;

) строительство и эксплуатация гостиниц, а также иное участие в оказании гостиничных услуг, курортного обслуживания;

) разработка, приобретение, производство, продажа и сопровождение персональных компьютеров и программно-технических комплексов, разработка программных средств;

) организация культурно-досуговой деятельности, туризм, экскурсионное, театральное, концертное обслуживание, создание студий видео-кинозвукозаписи и проката видео-аудиопродукции;

) оказание услуг, связанных с сортировкой, складированием, хранением продукции производственно-технического назначения, стройматериалов, товаров народного потребления и сельскохозяйственной продукции;

) покупка и продажа, сдача в аренду и иные допускаемые действующим законодательством операции с недвижимостью;

) оказание транспортных услуг населению и юридическим лицам;

Общество осуществляет любые виды хозяйственной и коммерческой деятельности, за исключением запрещенных законодательными актами Российской Федерации, в соответствии с целью своей деятельности. Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральными законами, общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии).

Общество создано без ограничения срока.

Общество вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место его нахождения.

Общество имеет штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства визуальной идентификации.

Основные показатели деятельности характеризуются следующим образом:

Таблица 1.3.1.

Динамика основных показателей деятельности в ООО ”Максима”

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Единица измере- ния | Прошлый год 2009 год | Отчетный год 2010 год | ( + ,-) | Темп роста снижения, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. | Товарооборот | тыс.р. | 2 620,7 | 3 105,2 | 484,5 | 118,5 |
| 2. | Валовой доход | тыс.р. | 556,4 | 801,1 | 244,7 | 144,0 |
| 3. | Го Уровень валового дохода строка 2 х 100/ строка 1 | % | 21,23 | 25,80 | 4,57 | 121,5 |
| 4. | Расходы на продажу | тыс.р. | 535,1 | 730,3 | 195,2 | 136,5 |
| 5. | Уровень расходов на продажу строка 4\*100/строка 1 ст | % | 20,42 | 23,52 | 3,10 | 115,2 |
| 6. | Прибыль от продажи товаров (строки 2 - 4 ) | тыс.р. | 21,3 | 70,8 | 49,5 | 332,4 |
| 7. | Уровень рентабельности торговой деятельности (строки 3-5) | % | 0,81 | 2,28 | 1,47 | 281,5 |
| 8. | доходы | тыс.р. | 82,7 | 162,9 | 80,2 | 197,0 |
| 9. | расходы | тыс.р. | 52,6 | 128,7 | 76,1 | 245,0 |
| 10. | Прибыль (убыток) От отчетного года(строки 6 + 8 - 9) | тыс.р. | 51,4 | 105,0 | 53,6 | 204,3 |
| 11. | У Уровень рентабельности торговой организации строка 10 х 100 строка 1 | % | 1,96 | 3,38 | 1,42 | 172,4 |

Из таблицы следует, что ООО «Максима» в отчетном году добилось лучших показателей, чем в прошлом году. Прибыль от продажи товаров возросла на 49,5 тыс.р. или 332,4 % в основном за счет роста валового дохода.

Прибыль отчетного года возросла на 53,6 тыс.р. или 204,3 % . Отрицательное влияние на прибыль отчетного года оказало увеличение расходов на продажу - на 3,1 % по уровню и рост расходов - на 76,1 тыс.р. или 245,0 % .

2. Анализ товарооборота

.1 Оценка выполнения плана и динамики товарооборота

Анализ розничного товарооборота начинается с определения степени выполнения плана по общему объему за год и изменений по сравнению с предшествующим периодом и в динамике за ряд лет. Товарооборот торговой организации является составной частью товарооборота города и в определенном размере покрывает покупательные фонды населения (емкость рынка). В связи с этим необходимо плановый и фактический объем розничного товарооборота торгового предприятия сопоставить с данными покупательных фондов и объемом розничного товарооборота города. Такой анализ покажет, как развивается товарооборот торгового предприятия по сравнению с ростом покупательных фондов населения и с розничным товарооборотом города.

По анализируемой торговой организации имеются следующие данные:

Таблица 2.1.1.

Сведения об участии ООО «Максима» в розничном товарообороте г. Санкт-Петербурга за 2009 -2010 г.г.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Фактичес-ки за П прошлый год | Отчетный год | | | Отклонение | | В %к прошлому году |
|  |  | план | фактически | % вы-полне- ния плана | от плана | от прошлого года |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Численность населения города, тыс.чел. | 79,5 | 80,7 | 80,3 | 99,5 | -0,4 | +0,8 | 101,01 |
| Покупательные фонды, млн.р. | 89,7 | 90,3 | 93,1 | 103,1 | +2,8 | +3,4 | 103,8 |
| Розничный товарооборот города, млн.р. | 83,9 | 84,2 | 85,5 | 101,5 | +1,3 | +1,6 | 101,9 |
| Розничный товарооборот ООО «Максима», тыс.р. | 2620,7 | 3000,0 | 3105,2 | 103,5 | +105,2 | +484,5 | 118,5 |
| Удельный вес товарооборота ООО «Максима», % |  |  |  |  |  |  |  |
| а) в покупательных фондах | 2,9 | 3,3 | 3,3 | - | 0 | +0,4 | - |
| б) в розничном товарообороте города | 3,1 | 3,6 | 3,6 | - | 0 | +0,5 | - |
| Товарооборот на душу населения, руб. | 1055,3 | 1043,4 | 1064,8 | 102,1 | +21,4 | +9,5 | 100,9 |

План розничного товарооборота ООО «Максима» перевыполнен на 3,5% или на 105,2 тыс.р., и по сравнению с прошлым годом его объем возрос на 18,5%, или на 484,5тыс.р. Это является положительным моментом и говорит о ритмичности развития предприятия. Розничный товарооборот ООО «Максима» растет быстрее товарооборота города. В результате повысилась доля товарооборота ООО «Максима» в общем объеме розничного товарооборота города по сравнению с прошлым годом. Однако товарооборот города не охватывает всех покупательных фондов населения, и темпы роста розничного товарооборота значительно ниже, чем покупательные фонды. В связи с этим часть денежных доходов не вовлекается в товарооборот, а остается у населения, что свидетельствует о значительных возможностях роста розничного товарооборота ООО «Максима» и других торговых организаций города.

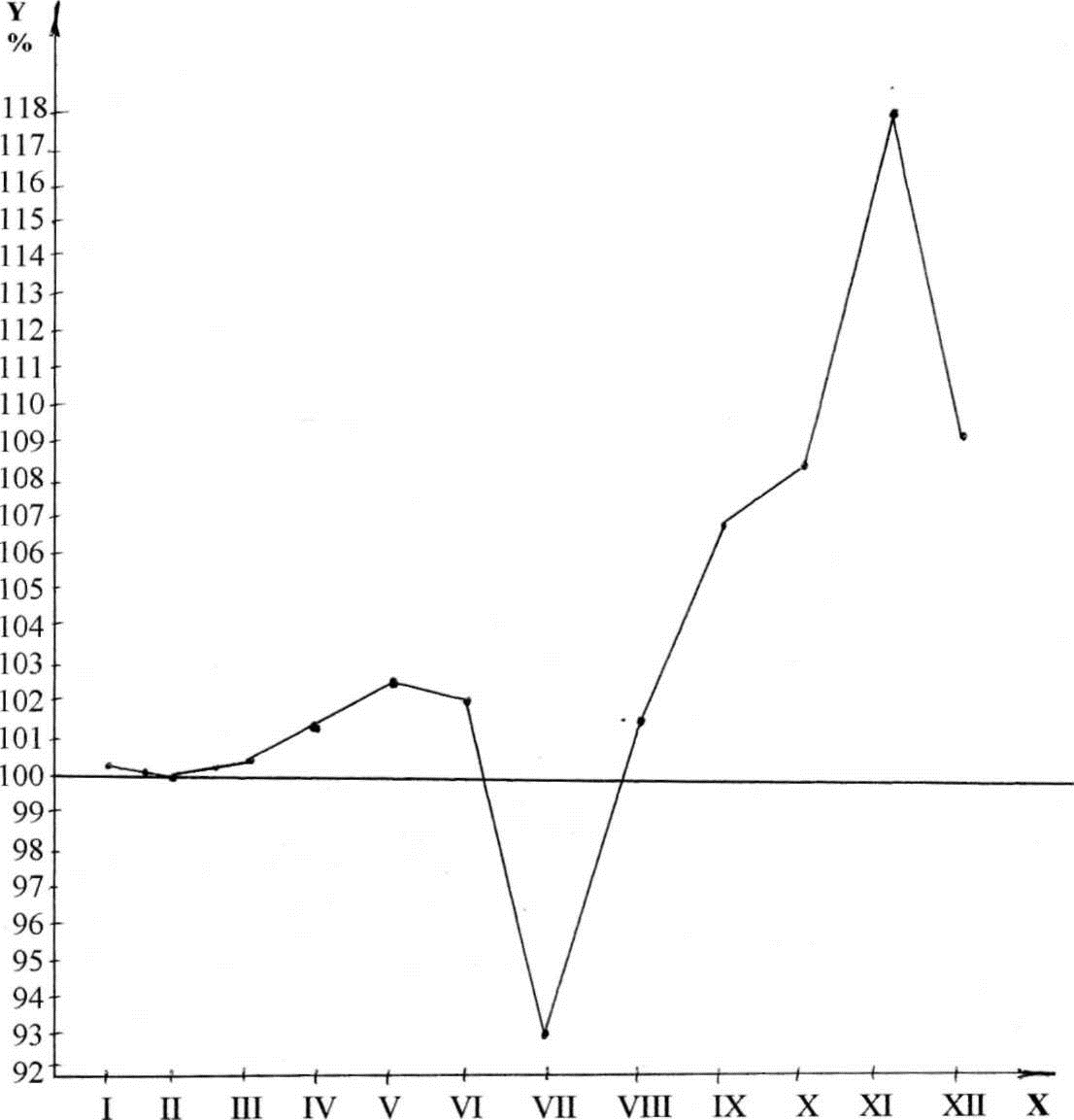
В деятельности торговых организаций и предприятий важное значение имеет выполнение плана не только в целом за год, но и за отдельные периоды года (месяцы, кварталы). Выполнение плана розничного товарооборота из месяца в месяц, из квартала в квартал говорит о ритмичности его развития и равномерности обслуживания покупателей.

Выполнение ООО «Максима» плана товарооборота по кварталам и месяцам характеризуется следующими данными.

Таблица 2.1.2.

Выполнение плана розничного товарооборота по кварталам и месяцам в 2009-2010 году тыс.р.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяцы и кварталы | Фактически за прошлый год | Отчетный год | | | Отклонения | | В%к прошло му году |
|  |  | план | факти- чески | % выпол- нения плана | от плана | от прош- лого года |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Январь | 202,1 | 227,6 | 228,2 | 100,3 | +0,6 | +26,1 | 112,9 |
| Февраль | 198,3 | 224,9 | 225,0 | 100,0 | +0,1 | +26,7 | 113,5 |
| Март | 210,4 | 260,5 | 260,8 | 100,1 | +0,3 | +50,4 | 124,0 |
| Итого за | 610,8 | 713,0 | 714,0 | 100,1 | + 1,0 | +103,2 | 116,9 |
| I квартал |  |  |  |  |  |  |  |
| Апрель | 220,9 | 240,1 | 243,3 | 101,3 | +3,2 | +22,4 | 110,1 |
| Май | 215,4 | 250,4 | 256,4 | 102,4 | +6,0 | +41,0 | 119,0 |
| Июнь | 218,9 | 266,1 | 270,8 | 101,8 | +4,7 | +51,9 | 123,7 |
| Итого за | 655,2 | 756,6 | 770,5 | 101,8 | + 13,9 | +115,3 | 117,6 |
| II квартал |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого за | 1 266,0 | 1 469,6 | 1 484,5 | 100,1 | +14,9 | +218,5 | 117,3 |
| I полугодие |  |  |  |  |  |  |  |
| Июль | 216.0 | 254.7 | 236.2 | 92.7 | -18.5 | +40.2 | 118.6 |

- месяцы отчетного периода- проценты выполнения плана товарооборота

----------- план

----------- фактически

Рис. 2.1.1. График равномерности выполнения плана розничного товарооборота по месяцам отчетного года ООО «Максима».

продолжение таблицы 2.1.2.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Август | 214,8 | 260,8 | 265,2 | 101,7 | +4,4 | +40,6 | 118,8 |
| Сентябрь | 216,5 | 252,6 | 268,7 | 106,4 | +16,1 | +42,2 | 119,5 |
| Итого за III квартал | 647,3 | 768,1 | 770,1 | 100,3 | +2 | +122,8 | 119,0 |
| Октябрь | 232,5 | 258,8 | 279,7 | 108,1 | +20,9 | +47,2 | 120,3 |
| Ноябрь | 245,9 | 254,6 | 300,1 | 117,9 | +45,5 | +54,2 | 122,0 |
| Декабрь | 229,0 | 248,9 | 270,8 | 108,7 | +21,9 | +41,8 | 118,3 |
| Итого за IV квартал | 707,4 | 762,3 | 850,6 | 111,6 | +88,3 | +143,2 | 120,2 |
| Итого за II полугодие | 1354,7 | 1 530,4 | 1 20,7 | 105,9 | +90,3 | +266 | 119,6 |
| Всего за год | 2 20,7 | 3 000,0 | 3 05,2 | 103,5 | +105,2 | +484,5 | 118,5 |

Торговой организацией план розничного товарооборота выполнен во всех кварталах отчетного года. Наибольший процент перевыполнения плана достигнут во II квартале (11,6%). План товарооборота выполнен во всех месяцах отчетного года, кроме июля. Основная причина невыполнения плана - перебои в снабжении магазина мясом и колбасными изделиями. Мясокомбинат в июле был частично закрыт на ремонт, что и вызвало перебои в снабжении.

Процент перевыполнения товарооборота по сравнению с прошлым годом также достаточно велик. Наибольший процент перевыполнения достигнут в марте - 24 %, а наименьший в апреле -10,1 %.

Равномерность выполнения плана товарооборота торговой организации можно проследить по данным следующего графика (см. рис.2.1.1).

При анализе равномерности выполнения плана товарооборота по кварталам и месяцам целесообразно определить коэффициент ритмичности. Наиболее простым коэффициентом ритмичности является отношение числа периодов, за которые план выполнен, к общему их количеству. Максимальным коэффициентом ритмичности будет единица, когда план товарооборота выполнен во всех изучаемых периодах (кварталах, месяцах); минимальным - нуль, если план не выполнен ни в одном из анализируемых периодов.

В рассматриваемом ООО «Максима» коэффициент ритмичности за отчетный год составил:

(12-1): 12 = 0,92

То есть ритмичность розничной продажи товаров по месяцам изучаемого периода составила 92,0 % .

Для характеристики равномерности выполнения плана товарооборота можно также исчислить коэффициенты вариации и равномерности, используя следующие формулы:

, (2.1.1.)

где - среднеквадратическое отклонение ;

х - процент выполнения плана товарооборота за каждый месяц; х - средний процент выполнения плана товарооборота за год;

n - количество месяцев

где V - коэффициент вариации ( неравномерности );

Кравн. = 100-У, (2.1.3.)

где К равн. - коэффициент равномерности; В нашем примере среднеквадратическое отклонение равно:

(



=

4,84+12,25+11,56+10,24+1,21+2,89+116,64+3,24+8,41+21,16+207,36+27,04= 426,84= 35,57= 5,96

Отсюда коэффициент вариации по ООО «Максима» составил:

V = 5,96 \*100

,5 =5,8%

Таким образом, неравномерность выполнения плана товарооборота по месяцам в ООО «Максима» составила 5,8 % .

Коэффициент равномерности его выполнения за отчетный год равен: Кравн. = 100-5,8 = 94,2 %

При анализе динамики товарооборота необходимо сопоставить его не только с данными предшествующего года, но и с данными ряда прошлых лет. Это позволяет глубже изучить тенденцию развития товарооборота.

Анализ товарооборота ведется не только в действующих, но и в сопоставимых ценах. Если в изучаемом периоде были изменены розничные цены на товары и это не учтено в плане, то вносятся соответствующие коррективы в анализируемые показатели. Для пересчета товарооборота в сопоставимые цены необходимо его фактический объем с момента действия новых розничных цен разделить на индекс цен. Такая корректировка особенно важна при изучении динамики товарооборота.

Анализ динамики товарооборота OOO “Максима” за последние три года может быть оформлен следующим образом (см. табл. 2.1.4).

Таблица 2.1.4.

Динамика розничного товарооборота ООО «Максима» за 2009 - 2010 г.г.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Фактический розничный товарооборот,тыс.р. | | Прирост объема товарооборота ( по сравнению с базисным годом) | | Прирост объема Товарооборота за год ( по срав- нению с прошлым годом) | | Базисные темпы роста товарооборота,% | | Цепные темпы роста товарообо- рота,% | |
|  | в дей- ствую- щих ценах | в сопо- стави- мых ценах | в дей- ствую- щих ценах | в сопо- стави- мых ценах | в дей- ствую- щих ценах | в сопо- стави- мых ценах | в дей- ствую- щих ценах | в сопо- стави- мых ценах | в дей- ствую- щих ценах | в сопо- стави- мых ценах |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 2000 | 2 141,5 | 2 141,5 | \_\_\_\_ | \_\_\_\_ | \_\_\_\_ | \_\_\_\_ | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| 2001 | 2 620,7 | 2 176,6 | +479,2 | +35,1 | +479,2 | +35,1 | 122,4 | 101,7 | 122,4 | 101,7 |
| 2002 | 3 105,2 | 2 227,5 | +963,7 | +86 | +484,5 | +50,9 | 145,0 | 104,0 | 118,5 |  |

Данные таблицы показывают, что за последние три года темпы роста товарооборота снижаются: в 2009 году рост товарооборота составил 122,4 % , а в 2010 году - 118,5% Это объясняется тем, что цены на товары, реализуемые на предприятии выросли в 2010 году по сравнению с 2009 годом, но меньше, чем в 2001 году по сравнению с 2000 годом.( Средний индекс цен в 2009 году - 1,204 или 120,4 % , в 2010 году - 1,158 или 115,8 % ). Количество реализованных товаров увеличилось в 2009 году на 1,7 % , в 2010 году на 2,3 % . Темпы роста физического объема товарооборота (количества товаров) невысокие, но тенденция намечается положительная.

За три года розничный товарооборот предприятия возрос на 45,0 % (в действующих ценах) или на 963,7 тыс.р. (3 105,2 - 2 141,5). Этот прирост произошел за счет увеличения количества реализованных товаров (физического объема розничного товарооборота ) на 4,0 % , что составило 86,0 тыс.р. ( 2 227,5 - 2 141,5 ), и в связи с увеличением розничных цен на товары на 877,7 тыс.р.( 3105,2 - 2227,5 ).

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

За 2009 - 2010 г.г. среднегодовой темп роста товарооборота предприятия в действующих ценах составил 120,4 % , в сопоставимых ценах 102,0 % .

2.2 Анализ состава и ассортиментной структуры товарооборота

После изучения степени выполнения плана розничного товарооборота по общему объему и динамики, переходят к анализу его состава. По составу розничный товарооборот подразделяется на продажу товаров населению, мелкооптовый их отпуск и другие виды розничной реализации. Продажа товаров населению включает розничную реализацию товаров за наличные деньги и в кредит.

Изменение доли в розничном товарообороте мелкооптового отпуска и продажи товаров населению за наличные деньги и в кредит оказывает определенное влияние на расходы на продажу и финансовые результаты торгового предприятия, что необходимо учитывать при их анализе. Анализ состава розничного товарооборота проводится по сумме и удельному весу. Продажу товаров населению в кредит изучают не только в стоимостных, но и в натуральных измерителях, что позволяет сделать более глубокие выводы об организации этой формы торговли.

Анализ выполнения плана товарооборота по составу обычно оформляется следующей таблицей.

Таблица 2.2.1

Выполнение плана розничного товарооборота по составу ООО “Максима” за 2009-2010 г.г. тыс.р.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды розничной реализации | Фактически за прошлый год | | Отчетный год | | | | | В%к прош- лому году |
|  | сумма | удель- ный вес, % | План | | фактически | | % выполнения плана |  |
|  |  |  | сумма | удельный вес, % | сумма | удельный вес, % |  |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Продажа товаров | 2 490,6 | 95,0 | 2 859,8 | 95,3 | 2 962,1 | 95,4 | 103,6 | 118,9 |
| населению всего |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |
| За наличные деньги | 2 490,6 | 95,0 | 2 859,8 | 95,3 | 2 962,1 | 95,4 | 103,6 | 118,9 |
| Мелкооптовый | 130,1 | 5,0 | 140,2 | 4,7 | 143,1 | 4,6 | 102,1 | 110,0 |
| отпуск товаров |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Всего | 2 620,7 | 100,0 | 3 000,0 | 100,0 | 3 105,2 | 100,0 | 103,5 | 118,5 |

ООО «Максима» успешно выполнил план продажи товаров населению и мелкооптового отпуска товаров. Доля мелкого опта в 2010 году снизилась с 4,7 % по плану до 4,6 % фактически за счет соответствующего увеличения в товарообороте удельного веса продажи товаров населению. По сравнению с прошлым годом в ООО «Максима» также возросла как продажа товаров населению, так и мелкооптовый их отпуск.

Торговые предприятия обязаны обеспечивать население всеми видами промышленных и продовольственных товаров. Поэтому, анализируя выполнение плана розничного товарооборота, необходимо выяснить, как он выполнен по товарным группам и отдельным товарам, как соблюдается установленный ассортиментный минимум в отделах и секциях магазинов, как удовлетворяется спрос на отдельные товары, как изменилась структура товарооборота по сравнению с планом и в динамике и т.д.

Для определения степени выполнения плана товарооборота по ассортименту и структуре составляется таблица, в которой показываются плановые и фактические данные по продаже наиболее важных групп товаров.

У анализируемой нами организации имеются следующие данные о выполнении плана розничного товарооборота в ассортиментном разрезе.

Таблица 2.2.2.

Выполнение плана розничного товарооборота по ассортименту и структуре в ООО «Максима» за 2009 - 2010 г.г.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы | 2009 год | | 2010 год | | | | 2010 год в объеме к 2009г. | |
|  | сумма, тыс.р. | удельный вес, % | в действующих ценах | | в сопоставимых ценах | | в сопос- тавимых ценах | в дейст -вующих ценах |
|  |  |  | сумма, тыс.р. | удельный вес, % | сумма, тыс.р. | удельный вес, % |  |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Мясо и птица | 372,1 | 14,2 | 447,0 | 14,4 | 376,2 | 14,0 | 120,1 | 101,2 |
| Колбасные изделия | 340,8 | 13,0 | 403,4 | 13,0 | 342,7 | 12,8 | 118,4 | 100,6 |
| Рыба, сельдь | 76,1 | 2,9 | 90,3 | 2,9 | 77,3 | 2,8 | 118,7 | 101,6 |
| Масло животное | 97,0 | 3,7 | 114,9 | 3,7 | 98,8 | 3,7 | 118,5 | 101,9 |
| Молоко, сыр и молочные продукты | 214,8 | 8,2 | 248,7 | 8,0 | 212,2 | 7,9 | 115,8 | 98,8 |
| Яйца | 68,2 | 2,6 | 80,9 | 2,6 | 69,8 | 2,6 | 118,6 | 102,3 |
| Сахар | 81,3 | 3,1 | 99,3 | 3,2 | 84,0 | 3,2 | 122,1 | 103,3 |
| Кондитерские изделия | 157,3 | 6,0 | 186,8 | 6,0 | 160,5 | 5,9 | 118,8 | 102,0 |
| Хлеб и хлебобулочные изделия | 117,9 | 4,5 | 136,6 | 4,4 | 117,5 | 4,4 | 115,9 | 99,5 |
| Мука, крупа и макаронные изделия | 62,7 | 2,4 | 74,7 | 2,4 | 64,2 | 2,4 | 119,1 | 102,4 |
| Водка и ликероводоч- ные изделия | 314,4 | 12,0 | 375,7 | 12,1 | 323,5 | 12,1 | 119,5 | 102,9 |
| Вина, шампанское, коньяк | 283,0 | 10,8 | 329,3 | 10,6 | 281,2 | 10,5 | 116,4 | 99,4 |
| Прочие продовольст- венные товары | 264,7 | 10,1 | 321,8 | 10,4 | 304,8 | 11,4 | 121,6 | 115,1 |
| Непродовольственные товары | 170,4 | 6,5 | 195,6 | 6,5 | 168,3 | 6,3 | 114,9 | 98,8 |
| Всего товаров | 2 620,7 | 100,0 | 3 105,2 | 100,0 | 2 681,5 | 100,0 | 118,5 | 102,3 |

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

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

Неравномерность развития розничного товарооборота в ассортиментном разрезе привела к изменению его структуры. В частности по сравнению с 2009 годом в общем объеме товарооборота (в сопоставимых ценах) возросла доля продажи сахара, водки и ликероводочных изделий, прочих продовольственных товаров, при относительном снижении реализации мяса и птицы, колбасных изделий, молока и молочной продукции, кондитерских изделий, хлебобулочных изделий, вина, шампанского и коньяка, непродовольственных товаров. Это говорит об ухудшении структуры розничного товарооборота ООО «Максима».

2.3 Оперативный анализ выполнения плана товарооборота, поступления товаров и товарных запасов

Оперативный анализ направлен на решение задач, которые стоят перед текущим управлением организации. Главная задача оперативного анализа состоит в постоянном контроле за выполнением бизнес-плана, своевременном выявлении текущих, внутренних резервов.

Во времени оперативный анализ приближается к моменту совершения хозяйственной операции.

Основывается оперативный анализ на данных первичных документов, текущего бухгалтерского учета и личных беседах.

С помощью оперативного анализа вскрываются причины недостатков в работе, конкретные виновные и своевременно принимаются соответствующие меры.

Отличительными особенностями такого анализа являются:

а) изучение натуральных показателей;

б) быстрота принятия управленческих решений;

в) относительная неточность показателей;

г) необязательное составление аналитических таблиц;

д) оформление результатов анализа в письменной форме - не требуется;

При проведении оперативного анализа аналитические таблицы составляются по анализу товарооборота. По остальным показателям рассматриваются недостатки и сразу принимаются управленческие решения.

Объем розничного товарооборота за рабочий день выражается главным образом в денежной выручке, размер которой определяется показателями кассовых счетчиков или на основе отчетов материально-ответственных лиц.

Денежную выручку заносят в регистры, позволяющие следить за ежедневной продажей товаров, ритмом всего торгового процесса. Зная из опыта работы размер розничного товарооборота по дням недели можно почти безошибочно заметить даже незначительные недостатки в работе предприятия. Следовательно, здесь сравниваются фактические величины. Такое сравнение можно проводить также по пятидневкам и декадам отчетного месяца.

Границы оперативного анализа объема товарооборота значительно расширяются, если использовать планово-расчетные данные. Однодневный товарооборот по плану рассчитывают, как правило, путем деления месячного или квартального планового товарооборота на число рабочих дней. На некоторых предприятиях этот показатель рассчитывают более точно: с учетом предпраздничных дней, особенностей тех или иных дней недели.

Оперативное (ежедневное) сравнение фактического оборота с расчетно-плановым проводят с целью выявить отклонение от плана (+,-). Для этого исчисляют процент выполнения плана и отклонение от плана нарастающим итогом в пределах пятидневок, месяца, а также рассчитывают удельный вес, наглядно показывающий долю товарооборота за день, пятидневку, декаду в месячном товарообороте. Все это позволяет оперативно и более мотивированно принимать необходимые управленческие решения.

Оперативный контроль за выполнением плана розничного товарооборота торгового предприятия может быть оформлен следующим образом.

Таблица 2.3.1.

Оперативный контроль за выполнением плана розничного товарооборота в ООО «Максима» за ноябрь 2010 года. тыс.р.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Дни месяца | План товарооборота | Фактически | | | | Отклонение от плана | |
|  | с нарастающим |  | |  | |  |  |
|  | итогом | за день | | с нарастаю- | | за день | с нарастаю- |
|  |  |  | | щим итогом | |  | щим итогом |
| 1 | 2 | 3 | | 4 | | 5 | 6 |
| 1 | 8,5 | 8,3 | | 8,3 | | -0,2 | -0,2 |
| 2 | 17,0 | 8,2 | | 16,5 | | -0,3 | -0,5 |
| 3 | 25,5 | 8,3 | | 24,8 | | -0,2 | -0,7 |
| 4 | 34,0 | 8,4 | | 33,2 | | -0,1 | -0,8 |
| 5 | 42,5 | 8,2 | | 41,4 | | -0,3 | -1,1 |
| Итого за I пятидневку | 42,5 | - | | 41,4 | | --- | -1,1 |
| 6 | 51,0 | 8,3 | | 49,7 | | -0,2 | -1,3 |
| 7 | 59,5 | 8,4 | | 58,1 | | -0,1 | -1,4 |
| 8 | 68,0 | 8,5 | | 66,6 | | 0 | -1,4 |
| 9 | 76,5 | 8,4 | | 75,0 | | -0,1 | -1,5 |
| 10 | 85,0 | 8,7 | | 83,7 | | +0,2 | -1,3 |
| Итого за II пятидневку | 42,5 | - | | 42,3 | | - | -0,2 |
| 11 | 93,5 | 8,7 | | 92,4 | | +0,2 | -1,1 |
| 12 | 102,0 | 8,9 | 101,3 | | +0,4 | | -0,7 |
| 13 | 110,5 | 9,1 | 110,4 | | +0,6 | | -0,1 |
| 14 | 119,0 | 9,8 | 120,2 | | +1,3 | | + 1,2 |
| 15 | 127,5 | 9,7 | 129,9 | | +1,2 | | +2,4 |
| Итого за III пятидневку | 42,5 | \_\_ | 46,2 | | \_\_ | | +3,7 |
| 16 | 136,0 | 9,8 | 139,7 | | +1,3 | | +3,7 |
| 17 | 144,5 | 10,0 | 149,7 | | +1,5 | | +5,2 |
| 18 | 153,0 | 10,0 | 159,7 | | +1,5 | | +6,7 |
| 19 | 161,5 | 9,9 | 169,6 | | +1,4 | | +8,1 |
| 20 | 170,0 | 10,3 | 179,9 | | +1,8 | | +9,9 |
| Итого за IV пятидневку | 42,5 | \_\_\_ | 50,0 | | \_\_ | | +7,5 |
| 21 | 178,5 | 11,3 | 191,2 | | +2,8 | | +12,7 |
| 22 | 187,0 | 11,9 | 203,1 | | +3,4 | | + 16,1 |
| 23 | 195,5 | 12,1 | 215,2 | | +3,6 | | +19,7 |
| 24 | 204,0 | 11,8 | 227,0 | | +3,3 | | +23,0 |
| 25 | 212,5 | 12,9 | 239,9 | | +4,4 | | +27,4 |
| Итого за V пятидневку | 42,5 | \_\_ | 60,0 | | \_\_ | | +17,5 |
| 26 | 221,0 | 12,7 | 252,6 | | +4,2 | | +31,6 |
| 27 | 229,5 | 12,3 | 264,9 | | +3,8 | | +35,4 |
| 28 | 238,5 | 12,0 | 276,9 | | +3,5 | | +38,4 |
| 29 | 246,5 | 11,7 | 288,6 | | +3,2 | | +42,1 |
| 30 | 255,0 | 11,5 | 300,1 | | +3,0 | | +45,1 |
| Итого за VI пятидневку | 42,5 | \_\_ | 60,2 | | \_\_ | | +17,7 |
| Всего за месяц | 255,0 | --- | 300,1 | | ---- | | +45,1 |

Магазин по плану ежедневно должен продавать товаров на 8,5 тыс.р. В первую декаду месяца план товарооборота выполнялся неудовлетворительно и на 12 ноября отставание было составлено 1,1 тыс.р. В последующие декады работники изыскали и использовали возможности роста товарооборота, перекрыли отставание в выполнении плана и сверх плана продали населению товаров на 45,1 тыс.р.

Оперативный анализ позволяет определить степень ритмичности (или аритмичности) продажи товаров за тот или иной промежуток времени. Требования к ритмичности розничного товарооборота обуславливаются непрерывностью потребления и производства.

Особенно отчетливо эти требования проявляются в торговле продовольственными товарами, где они обусловлены физиологическими нормами.

Анализ ритмичности проводится с привлечением плановых и фактических данных о ежедневном товарообороте. Нормально работающие предприятия имеют относительно постоянную величину товарооборота по дням недели. Так, при существенном уменьшении товарооборота за отдельные дни (как, например, в нашем случае с ООО «Максима»), можно сделать вывод о неудовлетворительном спросе (перебои в завозе товаров или неполадки организационного характера). Важным показателем при таком анализе является коэффициент ритмичности.

Коэффициент ритмичности (Кр) определяют отношением суммы абсолютной и относительной фактической величины (но не выше плана) к сумме плановых заданий. Для этого используют формулу:

Кр = А , (2.3.1.)

А1

где А - абсолютная и относительная фактическая величина (но не выше плана);

А1 - плановые задания.

Рассчитываем коэффициент ритмичности для ООО «Максима» за ноябрь 2010 года по декадам.

Кр = 8.3+8.2+8,3+8.4+8,2+8.3+8.4+8.5+8.4+8,5 = 83.5 = 0,98 8,5+8,5+8,5+8,5+8,5+8,5+8,5+8,5+8,5+8,5 85

Вторая декада

Кр = 8.5+8.5+8,5+8.5+8.5+8.5+8.5+8.5+8.5+8.5 = 1,0 8,5+8,5+8,5+8,5+8,5+8,5+8,5+8,5+8,5+8,5

Третья декада

Кр = 8.5+8.5+8.5+8.5+8.5+8.5+8.5+8.5+8.5+8.5 = 1,0 8,5+8,5+8,5+8,5+8,5+8,5+8,5+8,5+8,5+8,5

Коэффициент ритмичности выражается цифрами от 0 до 1; чем ближе он к 0, тем не ритмичнее осуществляется продажа товаров; приближение его к 1 свидетельствует о ритмичной работе розничного торгового предприятия.

В ООО «Максима» видно некоторое снижение ритмичности продажи товаров, но только в первой декаде. Два последних показателя коэффициента ритмичности -идеальны.

При анализе поступления товаров на предприятиях данные о поступивших товарах сравниваются с договорами, заявками и принимается решение либо в устной форме либо по телефону.

Оперативный анализ продажи товаров, состояние товарных запасов и товародвижение, как правило, проводится с использованием ЭВМ и современных средств оргтехники. Обработка экономической информации позволяет получить сведения об остатках, поступлении, продаже и прочем выбытии товаров в самом подробном ассортименте. Определяется отклонение фактических остатков отдельных товаров от установленных нормативов. Если остатки какого-либо товара оказались ниже установленного предела, то поставщику выписывается заказ на поставку в размере разности между плановым и фактическим остатком товара. Проводится контроль за выполнением плана поставки товаров по отдельным поставщикам в детальнейшем ассортименте, изучается удовлетворение покупательского спроса и проводится такой оперативный анализ розничного товарооборота, который не может вестись вручную или при помощи клавишных вычислительных машин.

3. Анализ основных факторов, влияющих на величину розничного товарооборота

.1 Анализ влияния обеспеченности и использования товарных ресурсов на выполнение плана розничного товарооборота

Основным фактором выполнения плана товарооборота является обеспеченность торговых предприятий товарными ресурсами и правильность их распределения. Поэтому анализ должен показать, насколько эффективно использованы товарные ресурсы, как они содействовали росту розничного товарооборота и улучшению торгового обслуживания населения.

Объем товарооборота зависит от поступления товаров и состояния товарных запасов на начало и конец отчетного периода. На его размер оказывает влияние и прочее выбытие товаров (отпуск другим торговым предприятиям, организациям излишки завезенных товаров, усушка, естественная убыль, бой, лом, порча товаров и т.д. ). Эта зависимость может быть выражена следующей формулой:

Р = Он + П-В-Ок, (3.1.1.)

где Р - розничный товарооборот;

Он - остатки товаров на начало отчетного периода;

П - поступление товаров;

В - прочее выбытие товаров;

Ок - остатки товаров на конец отчетного периода.

Используя указанную формулу, можно измерить влияние каждого фактора на объем розничного товарооборота. Для этого привлекаются данные планового и отчетного товарных балансов.

Сверхплановые поступления товаров и наличие сверхнормативных товарных остатков на начало отчетного периода создают возможности для перевыполнения плана товарооборота. Увеличение прочего выбытия товаров и рост товарных остатков на конец отчетного периода отрицательно сказываются на выполнении плана розничной продажи товаров. Заниженные товарные остатки на конец отчетного периода, хотя и увеличивают объем розничного товарооборота в отчетном периоде, могут привести к перебоям в торговле в будущем.

При анализе товарного обеспечения следует учитывать уменьшение остатков товаров сезонного хранения и досрочного завоза на начало и конец изучаемого периода. У ООО «Максима» имеются следующие данные о движении товаров.

Таблица 3.1.1.

Показатели товарного баланса ООО”Максима” тыс.р.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Фактически за прошлый год | Отчетный год | | Отклонение | | Повлияли | |
|  |  | план | фактически | от плана | от прош- лого года | на выполнение плана това- рооборота | на динамику изменения объема товарообо-рота |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Остатки товаров на начало года | 209,2 | 230,1 | 243,0 | + 12,9 | +33,8 | +12,9 | +33,8 |
| Поступление товаров | 2 656,3 | 3060,8 | 3169,3 | +108,5 | +513,0 | +108,5 | +513,0 |
| Прочее выбытие товаров | 1,8 | 0,9 | 1,0 | +0,1 | -0,8 | -0,1 | +0,8 |
| Остатки товаров на конец года | 243,0 | 290,0 | 306,1 | +16,1 | +63,1 | -16,1 | -63,1 |
| Розничный товарообо-рот | 2 620,7 | 3000,0 | 3105,2 | +105,2 | +484,5 | + 105,2 | +484,5 |

Розничный товарооборот предприятия возрос в 2010 году по сравнению с 2009 годом на 484,5 тыс.р. за счет завышенных товарных запасов на начало года (+33,8 тыс.р.), роста поступления товаров в магазине (+513,0 тыс.р.) и уменьшение прочего выбытия товаров (+0,8 тыс.р.). Но возможности роста товарооборота в динамике уменьшились в результате увеличения товарных запасов на конец года (-63,1 тыс.р.).

Недостатком использования поступающих в предприятие товарных ресурсов является их неполное вовлечение в товарооборот, что явилось следствием завоза в магазин товаров, имеющих высокую цену, что снижало спрос покупателей на них, нарушением ритмичности отгрузки товаров поставщиками, связанными с магазином договорными обязательствами.

Часть товаров, поступивших в магазин в излишнем количестве и в конце года, осела на остатках товаров в магазине, что может привести к замедлению

оборачиваемости оборотных средств, вложенных в товарные запасы, и возникновению потерь.

На предприятии в 2010 году прочее выбытие товаров снизилось по сравнению с 209 годом на 0,8 тыс.р.

Прочее выбытие товаров включило товарные потери: бой, лом, недостачу товаров. Следует назвать работу магазина по снижению прочего выбытия товаров в 2010 году -положительной.

Далее необходимо изучить, как повлияли указанные выше факторы на размер розничной продажи отдельных товарных групп и товаров. Для этого составим специальный расчет (см. табл. 3.1.2.).

В целом план по продаже товаров перевыполнен на 105,2 тыс.р.

И в основном по всем товарным группам это произошло за счет сверхпланового завоза. Также положительное влияние на изменение плана товарооборота оказало изменение против норматива товарных запасов на начало года.

Объем товарооборота ООО «Максима» можно было бы увеличить на 16,1 тыс.р., если бы не было сверхнормативных остатков по товарным группам на конец года.

После анализа влияния показателей товарного баланса на выполнение плана товарооборота необходимо детально всесторонне изучить выполнение плана поступления товаров, организацию процесса снабжения розничной торговой сети товарами, состояние товарных запасов и товарооборачиваемость.

Проводя анализ поступления товаров, следует проверить выполнение плана в целом по торговому предприятию (организации), по товарным группам и отдельным товарам, источникам поступления и отдельным поставщикам. При этом используются как стоимостные, так и натуральные измерители. Применение натуральных измерителей позволяет с большей глубиной изучить выполнение плана поступления по ассортименту и качеству товаров, а также определить, как удовлетворился спрос покупателей на отдельные товары.

Анализ поступления в разрезе отдельных товарных групп позволяет установить, обеспечивают ли торговые предприятия бесперебойную торговлю товарами, пользующимся постоянным спросом у населения. Если будет выявлено, что по товарам достаточно ассортимента, план поступления недовыполнен и имели место

Таблица 3.1.2.

тыс.р.

Показатели товарного баланса ООО”Максима” по товарным группам за 2010 год

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы и товары | Остатки товаров на начало года | | Поступление товаров | | | Продажа товаров | | Прочее выбытие товаров | | Остатки товаров на конец года | | Отклонение от плана по продаже товаров | | | | |
|  |  | |  | | |  | |  | |  | | всего | в том числе за счет изменения | | | |
|  | план | фактически | план | фактически | | план | фактически | план | фактически | план | фактически |  | остатки товаров на нач. года | поступлтоваров | прочего выбытия товаров | остатков товаров на конец года |
| Мясо и птица | 33,13 | 35,0 | 440,8 | | 456,4 | 432,0 | 447,1 | 0,12 | 0,14 | 41,8 | 44,1 | + 15,1 | + 1,9 | + 15,6 | -0,02 | -2,3 |
| Колбасные изделия | 29,91 | 31,59 | 397,9 | | 412,0 | 390,0 | 403,7 | 0,11 | 0,13 | 37,7 | 39,8 | + 13,7 | + 1,7 | + 14,1 | -0,02 | -2,1 |
| Рыба, сельдь | 6,67 | 7 | 88,8 | | 91,9 | 87,0 | 90,1 | 0,02 | 0,03 | 8.4 | 8,9 | + 3,1 | + 0,3 | + 3,1 | -0,01 | -0.5 |
| Масло животное | 8,51 | 9 | 113,2 | | 117,3 | 111,0 | 114,9 | 0,03 | 0,04 | 10,7 | 11,3 | + 3,9 | + 0,5 | + 4,1 | -0,01 | -0,6 |
| Молоко, сыр, молочные продукты | 18,41 | 19,4 | 244,9 | | 253,5 | 240,0 | 248,4 | 0,17 | 0,08 | 23,2 | 24,5 | + 8,4 | + 1,0 | + 8,6 | + 0,02 | - 1,3 |
| Яйца | 5,98 | 6,3 | 79,6 | | 82,4 | 78,0 | 80,7 | 0,02 | 0,03 | 7,5 | 8,0 | + 2.7 | + 0,3 | + 2,8 | -0,01 | -0,5 |
| Сахар | 7,36 | 7,8 | 97,9 | | 101,4 | 96,0 | 99,4 | 0,02 | 0,03 | 9,3 | 9,8 | + 3,4 | + 0,4 | + 3,5 | -0,01 | -0,5 |
| Кондитерские изделия | 13,81 | 14,6 | 183,6 | | 190,2 | 180,0 | 186,3 | 0,05 | 0,06 | 17,4 | 18,4 | + 6,3 | + 0,8 | + 6,6 | -0,01 | -1,0 |
| Хлеб и хлебобулочные изделия | 10,12 | 10,7 | 134,7 | | 139,4 | 132,0 | 136,6 | 0,03 | 0,04 | 12,8 | 13,5 | + 4,6 | + 0,6 | + 4,7 | -0,01 | -0,7 |
| Мука, крупа и макаронные изделия | 5,52 | 5,8 | 73,5 | | 76,1 | 72,0 | 74,5 | 0,02 | 0,02 | 7,0 | 7,4 | + 2,5 | + 0,3 | + 2,6 | 0 | -0,4 |
| Водка и ликероводочные изделия | 27,84 | 29,4 | 370,4 | | 383,5 | 363,0 | 375,7 | 0,1 | 0,12 | 35,1 | 37,0 | + 12,7 | + 1,6 | + 13,1 | 0 | - 1,9 |
| Вина, шампанское, коньяк | 24,39 | 25,8 | 324,4 | | 335,9 | 318,0 | 329,2 | 0,19 | 0,11 | 30,7 | 32,5 | + 11,2 | + 1,4 | + 11,5 | 0 | - 1,8 |
| Прочие продовольственные товары | 23,93 | 25,3 | 318,3 | | 329,6 | 312,0 | 322,9 | 0,19 | 0,1 | 30,2 | 31,8 | + 10,9 | + 1,4 | + 11,3 | -0,01 | -1,6 |
| Непродовольственные товары | 14,49 | 15,3 | 192,8 | | 199,7 | 189,0 | 195,6 | 0.05 | 0,06 | 18,3 | 19,3 | + 6,6 | + 0,8 | + 6,9 | -0,01 | -1,0 |
| Всего товаров | 230,1 | 243,00 | 3060,8 | | 3169.3 | 3000,0 | 3105,2 | 0,9 | 1,0 | 290,0 | 306,1 | + 105,2 | + 12,9 | + 108,5 | -0,1 | - 16,1 |

перебои в торговле, работу торговых предприятий и организаций по завозу товаров нельзя оценить положительно.

Большое значение имеет проверка соблюдения договоров поставки товаров отдельными поставщиками. При анализе необходимо определить степень выполнения договоров поставки по объему, ассортименту, качеству товаров, срокам отгрузки, организации их транспортировки и т.д., выявить случаи нарушения договорных обязательств (если они имели место), установить причины и разработать меры по недопущению их в будущем. Невыполнение договоров поставки товаров может иметь место как по вине поставщиков (несвоевременное заключение договоров; нарушение договорных обязательств по объему, ассортименту и качеству поставленных товаров, срокам отгрузки и другим условиям поставки, так и по вине торговых предприятий и организаций ( несвоевременное представление поставщикам разнарядок и заявок, отказ от заказанных товаров, нарушение действующего порядка расчетов и др.). В первом случае необходимо выяснить, приняли ли торговые предприятия( организации) все необходимые меры воздействия к поставщикам, предусмотренные законом и договорами. Во втором случае следует установить конкретных виновников и причины, приведшие к сокращению поставки отдельных товаров.

Причины нарушения договоров и разовых сделок на поставку товаров изучают по данным оперативного учета их выполнения, по материалам учета претензий за недопоставку, нарушение качества поставляемых товаров и другим источникам информации.

Анализ выполнения плана поступления товаров следует проводить не только за год в целом, но и по кварталам, месяцам и за более короткие промежутки времени. Торговые предприятия могут эффективно использовать товары только в том случае, если они поступают равномерно. (см. табл. 3.1.3.).

В целом план поступления товаров в 2010 году в ООО «Максима» перевыполнен всего на 108,5 тыс.р. По кварталам всего также план поступления товаров успешно выполнен, однако не все товарные группы оказали положительное влияние на такой результат. В III квартале недопоставка молока, сыра и молочных продуктов составила 5,6 тыс.р. Как уже отмечалось выше, это произошло из-за того, что молокозавод в июле был частично закрыт на ремонт. Так же в III квартале не был выполнен план поставки сахара на 1,5 тыс.р. и наблюдается незначительное невыполнение плана.

Таблица 3.1.3.

Выполнение плана поступления товаров по кварталам 2010 года ООО «Максима» тыс.р.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы и товары | План поставки товаров | | | | | Фактически поставлено товаров | | | | | Излишне поставлено товаров (+) Недопоставлено товаров (-) | | | | | |
|  | всего | в том числе по кварталам | | | | всего | в том числе по кварталам | | | | всего | в том числе по кварталам | | | | |
|  |  | I | II | III | IV |  | I | II | III | IV |  | I | | II | III | IV |
| Мясо и птица | 440,8 | 110,2 | 109,7 | 111,6 | 109,3 | 456,4 | 113,7 | 113,9 | 114,6 | 114,2 | + 15,6 | | + 3,5 | + 4,2 | + 3,0 | + 4,9 |
| Колбасные изделия | 397,9 | 99,2 | 98,9 | 99,4 | 100,4 | 412,0 | 103,2 | 102,9 | 102,7 | 103,7 | + 14,1 | | + 4,0 | + 4,0 | + 3,3 | + 3,3 |
| Рыба, сельдь | 88,8 | 20,6 | 21,5 | 23,9 | 22,8 | 91,9 | 22,6 | 22,8 | 23,2 | 23,3 | + 3,1 | | + 2,0 | + 1,3 | -0,7 | + 0,5 |
| Масло животное | 113,2 | 27,9 | 28,1 | 28,6 | 28,6 | 117,3 | 28,5 | 29,4 | 29,3 | 30,1 | + 4,1 | | + 0,6 | + 1,3 | + 0.7 | + 1,5 |
| Молоко, сыр и молочные продукты | 244,9 | 61,9 | 61,2 | 60,7 | 61,1 | 253,5 | 65,9 | 65,7 | 55,1 | 66,8 | + 8,6 | | + 4,0 | + 4,5 | -5,6 | + 5,7 |
| Яйца | 79,6 | 20,1 | 20,3 | 19,8 | 19,4 | 82,4 | 19,9 | 20,6 | 20,8 | 21,1 | + 2,8 | | -0,2 | + 0,3 | + 1,0 | + 1,7 |
| Сахар | 97,9 | 24,0 | 23,7 | 25,0 | 25,2 | 101,4 | 26,4 | 26,9 | 23,5 | 24,6 | + 3,5 | | + 2,4 | + 3,2 | -1,5 | -0,6 |
| Кондитерские изделия | 183,6 | 46,1 | 46,0 | 45,7 | 45,8 | 190,2 | 48,6 | 48,4 | 47,2 | 46,0 | + 6,6 | | + 2,5 | + 2,4 | + 1,5 | + 0,2 |
| Хлеб и хлебобулочные изделия | 134,7 | 34,0 | 33,5 | 33,8 | 33,4 | 139,4 | 34,7 | 33,9 | 34,9 | 35,9 | + 4,7 | | + 0,7 | + 0,4 | + 1.1 | + 2,5 |
| Мука, крупа и макаронные изделия | 73,5 | 18,6 | 17,4 | 18,5 | 19,0 | 76,1 | 19,1 | 19,3 | 18,7 | 19,0 | + 2,6 | | + 0,5 | + 1,9 | + 0,2 | 0 |
| Водка и ликероводочные изделия | 370,4 | 93,1 | 92,9 | 92.3 | 92,1 | 383,5 | 96,1 | 95,8 | 95,2 | 96,4 | + 13,1 | | + 3,0 | + 2,9 | + 2,9 | + 4,3 |
| Вина, шампанское, коньяк | 324,4 | 80,1 | 81,4 | 82,1 | 80.8 | 335,9 | 84.5 | 83,2 | 83,1 | 85.1 | + 11,5 | | + 4,4 | + 1,8 | + 1,0 | + 4,3 |
| Прочие продовольственные товары | 318,3 | 78,6 | 79,0 | 79,8 | 80,9 | 329,6 | 81,7 | 82,1 | 82,7 | 83,1 | + 11,3 | | + 3,1 | + 3,1 | + 2,9 | + 2,2 |
| Непродовольственные товары | 192,8 | 50,3 | 50,8 | 45,7 | 46,0 | 199,7 | 50,5 | 50,1 | 48.1 | 51,0 | + 6,9 | | + 0,2 | -0,7 | + 2,4 | + 4,0 |
| Всего товаров | 3 060,8 | 764,7 | 764,4 | 766,9 | 764,8 | 3 169,3 | 795,4 | 795,0 | 779,1 | 800,3 | + 108,5 | | + 30,7 | + 30,6 | + 12,2 | + 35,0 |

поставки яиц в I квартале ( 0,2 тыс.р.); непродовольственных товаров - во II квартале (0,7 тыс.р.) и рыбы - в III квартале ( 0,7 тыс.р.).

На практике нередки случаи, когда преобладающая часть товаров поступает от поставщиков в конце отчетного периода, что приводит к перебоям в торговле отдельными товарами и к невыполнению плана товарооборота. Для характеристики равномерности поставки товаров целесообразно определять коэффициенты вариаций и равномерности поступления товаров, которые исчисляются за определенный период (год, квартал, месяц, декада, неделя, пятидневка). Коэффициент равномерности может определяться по торговле в целом, в разрезе магазинов, товарных групп, поставщиков и т.д. Чем ближе коэффициент равномерности приближается к 100, тем ритмичнее была поставка товаров в анализируемом периоде. При этом предварительно исчисляют по следующей формуле среднеквадратическое отклонение:

, (3.1.2.)

где х - фактические данные о поставке товаров в отдельные периоды;

х - плановые данные о поставке товаров в отдельные периоды;

п - количество периодов, за которые изучается равномерность поставки товаров.

По следующим данным изучим равномерность поставки товаров по кварталам 2010 года в ООО «Максима».

Мясо и птица:

(113,7-110,2)+(113,9-109,7)+(114,6-111,6)+(114,0-109,3)=

= 12,3+17,6+9,0+24,0= 4,0= 4\*100= 3,6%

,2

Кравн. = 100-3,6 = 96,4%

Колбасные изделия:

= (103.2 - 99.2) + (102,9 - 98.9) + (102.7 - 99.4)+ (103.7 - 100.4)

= 16.0 + 16.0 + 10.9+ 10.9 = 3,7= 3.7 \* 100 = 3,7 % 99,5

Кравн. = 100-3,7 = 6,3 %

Аналогичные расчеты проделываем и по остальным товарным группам, а результаты заносим в расчетную таблицу 3.1.4.

Таблица 3.1.4.

Разработочная таблица для определения коэффициента равномерности поставки товаров в ООО «Максима»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы и товары | Среднее квадратическое отклонение (8) | Коэффициент вариации, % (V= 8 \* 100) х | Коэффициент равномерности, (Кравн.= 100-V) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Мясо и птица | 4,0 | 3,6 | 96,4 |
| Колбасные изделия | 3,7 | 3,7 | 96,3 |
| Рыба, сельдь | 1,3 | 5,9 | 94,1 |
| Масло животное | 1,1 | 3,9 | 96,1 |
| Молоко, сыр и молочные продукты | 5,0 | 8,2 | 91,8 |
| Яйца | 1,1 | 5,5 | 94,5 |
| Сахар | 2,2 | 9,0 | 91,0 |
| Кондитерские изделия | 1,9 | 4,1 | 95,9 |
| Хлеб и хлебобулочные изделия | 1,4 | 4,2 | 95,2 |
| Мука, крупа и макаронные изделия | 1,0 | 5,4 | 94,6 |
| Водка и ликероводочные изделия | 3,3 | 3,6 | 96,4 |
| Вина, шампанское, коньяк | 3,2 | 3,9 | 96,1 |
| Прочие продовольственные товары | 2,8 | 3,5 | 96,5 |
| Непродовольственные товары | 2,4 | 5,0 | 95,0 |
| Всего товаров | 28,5 | 3,7 | 96,3 |

Поступление товаров в 2010 году было не совсем равномерным. По некоторым товарным группам в отдельных кварталах отчетного года была недопоставка товаров при незначительном сверхплановом их поступлении в других кварталах. В результате чего коэффициент равномерности колеблется от 91,0 % по сахару до 96,5% по прочим продовольственным товарам.

Если товары поступают в торговую сеть в порядке централизованной доставки, то необходимо проанализировать ее организацию, выполнение заказов и заявок розничных торговых предприятий и соблюдение графика завоза товаров. Одновременно выявляются возможности расширения централизованно доставки товаров, прямых связей промышленных предприятий с торговыми и других рациональных методов завоза товаров.

Анализ выполнения плана поступления товаров завершается проверкой правильности их распределения между торговыми предприятиями, а внутри их - по секциям, отделам и бригадам и соответствие товарных ресурсов установленному плану розничного товарооборота.

3.2 Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости

Успешное выполнение плана розничного товарооборота, обеспечение широкого выбора товаров и наиболее полное удовлетворение спроса покупателей невозможны без наличия определенных запасов товаров в торговой сети, на складах и базах. Товарные запасы по назначению делятся на текущие, сезонные и целевые.

Текущие товарные запасы предназначаются для обеспечения повседневной бесперебойной продажи товаров. Запасы товаров текущего хранения постоянно и равномерно пополняются. Торговые предприятия должны иметь их в размере на установленное по плану количество дней торговли.

Сезонные запасы товаров создаются в определенные периоды года. Образование их связано с сезонностью производства либо с сезонностью спроса и продажи товаров.

Помимо сезонных торговые предприятия могут создавать и целевые запасы товаров ( досрочный завоз товаров в труднодоступные районы и т.п.)

Величина текущих товарных запасов планируется отдельно от сезонных и целевых. Торговым предприятиям и организациям устанавливаются нормативы текущих товарных запасов в сумме и в днях на каждый квартал в отдельности ( в целом и ассортиментном разрезе ).

В деятельности торговых организаций и предприятий текущие товарные запасы рассматриваются, с одной стороны, как источник товарного обеспечения, выполнение плана товарооборота и, с другой стороны, как составная часть финансового плана и основа для расчета потребности в собственных оборотных средствах. В этой связи нормативы текущих товарных запасов (а равно и фактическое их наличие ) должны оцениваться при анализе товарного покрытия товарооборота по розничным ценам ( в общественном питании - по продажным ценам ) и при планировании финансов и изучении финансового положения - по себестоимости.

Для определения фактической суммы текущих товарных запасов составим следующий расчет ( см. табл. 3.2.1.).

Таблица 3.2.1.

Расчет фактических товарных запасов в розничных ценах тыс.р.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Даты | Товарные запасы по розничной стоимости | | | | | |
|  | в торговых предприятиях | в в пути | отгруженных | Вс всего (гр гр.2 + гр.3+ + гр.4) | в в том числе | |
|  |  |  |  |  | сезонного и досрочного завоза | Те текущие (гр.5-- гр.6) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| На начало года | 238,8 | - | 4,2 | 243,0 | - | 243,0 |
| На 1 февраля | 242,6 | 8,4 | - | 251,0 | - | 251,0 |
| На 1 марта | 251,0 | 4,1 | 2,2 | 257,3 | - | 257,3 |
| На 1 апреля | 249,8 | - | - | 249,8 | - | 249,8 |
| На 1 мая | 255,6 | - | - | 255,6 | - | 255,6 |
| На 1 июня | 268,1 | - | - | 268,1 | - | 268,1 |
| На 1 июля | 270,2 | 3,5 | - | 273,7 | - | 273,7 |
| На 1 августа | 279,1 | - | - | 279,1 | - | 279,1 |
| На 1 сентября | 281,5 | 2,3 | 1,8 | 285,6 | - | 285,6 |
| На 1 октября | 311,7 | - | - | 311,7 | 16,6 | 295,1 |
| На 1 ноября | 307,6 | - | - | 307,6 | 17,4 | 290,2 |
| На 1 декабря | 314,0 | - | - | 314,0 | 16,7 | 297,3 |
| На конец года | 306,1 | - |  | 306,1 | - | 306,1 |

Анализ состояния текущих товарных запасов начинают с сопоставления фактических их размеров с установленными нормативами. Изучение их проводится не только по сумме, но и в днях. Последнее необходимо для того, чтобы учесть при оценке фактически достигнутый торговым предприятием (организацией) объем товарооборота. Чтобы определить запас товаров в днях необходимо применить следующую формулу:

ЗД = ЗС/ОР, (3.2.1.)

где ЗД - запас товаров в днях;

ЗС - сумма товарного запаса;

ОР - однодневный товарооборот

Однодневный товарооборот рассчитывается по формуле:

ОР =Р /Д, (3.2.2. )

Где Р- товарооборот;

Д- количество дней.

ЗД = ЗС = ЗС\*Д , (3.2.3.)

Р/Д Р

В практической деятельности торговых предприятий в первую очередь планируются товарные запасы в днях, а затем определяются товарные запасы в сумме.

ЗС = ОР \* ЗД , (3.2.4)

В процессе анализа следует установить причины отклонения фактических товарных запасов от установленных нормативов. Такими причинами могут быть :

1. невыполнение или перевыполнение плана товарооборота;
2. невыполнение или перевыполнение плана завоза товаров;
3. завоз товаров, не пользующихся спросом или в размерах, превышающих спрос населения;
4. неравномерное поступление товаров;
5. неправильное распределение товаров между отдельными торговыми предприятиями;
6. отсутствие достаточной информации у населения об имеющихся товарах, способах их потребления и другие недостатки организации торговли.

Товарные запасы обычно снижаются, если поступление товаров отстает от роста товарооборота, и повышаются при опережающих темпах роста их поступления над товарооборотом.

В ООО «Максима» состояние товарных запасов характеризуется данными таблицы 3.2.2.

Таблица 3.2.2.

Проверка соблюдения нормативов товарных запасов в разрезе кварталов 2010 г. в ООО «Максима»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Еди Ница Изме- рения | Норма тив то- варных запасов | Фактические товарные запасы | | | | Отклонение от норматива товарных запасов | | | | Норма- тив товар- ных запасов в днях на следую- щий квартал | Фактиче ские товар- ные запасы в днях на следую- щий квартал | Отклоне-ние пересчитанных фактических товарных запасов В днях на конец квартала от их норматива на следующий квартал |
|  |  |  | На нача ло квар- тала | На 1-е число вто- рого ме сяца | На 1-е чис- ло тре - тьего месяца | На ко нец ква ртала | На начало квартала | На 1-е чис- ло второ го месяца | На 1-е число третьего меся ца | На ко- нец ква ртала |  |  |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
|  | тыс.р | 240.0 | 243.0 | 251.0 | 257.3 | 249.8 | +3,0 | +11.0 | +17,3 | +9,8 | - | - | - |
|  | дни | 30,3 | 30,6 | 31,7 | 32,4 | 31,5 | +0,3 | +0,4 | +2,1 | +1,2 | 29,8 | 29,7 | -0.1 |
|  | тыс.р | 250,5 | 249,8 | 255,6 | 268,1 | 273,7 | -0,7 | +5,1 | +17,6 | +23,2 | - | - | - |
|  | дни | 29.8 | 29,2 | 29,9 | 31,3 | 31,9 | -0,6 | +0,1 | +1,5 | +2,1 | 32,2 | 32,2 | 0 |
|  | тыс.р | 275,0 | 273,7 | 279,1 | 285,6 | 295,1 | -1,3 | +4,1 | +10,6 | +20.1 | - | - | - |
|  | дни | 32,2 | 32,0 | 32,6 | 33,4 | 34,5 | -0.2 | +0,4 | +1,2 | +2,3 | 34,8 | 34,7 | -0.1 |
|  | тыс.р | 295,0 | 295,1 | 290,2 | 297,3 | 306,1 | +0,1 | -4.8 | +2.3 | +11,1 | - | - | - |
|  | ддни | 34,8 | 31.2 | 30,1 | 31,5 | 32,4 | -3,6 | -4,7 | -3,3 | -2,4 | 31,8 | 31,7 | -0,1 |

Данные о фактических товарных запасах берем из таблицы З.2.1., а товарооборот из таблицы 2.1.2. Находим для каждого квартала однодневный товарооборот. А затем сумму товарных запасов делим на однодневный товарооборот и получаем товарные запасы в днях.

Товарооборот однодневный для I квартала = 714,0 / 90 = 7,93 тыс. руб. Товарные запасы на начало I квартала = 243,0 / 7,93 = 30,6 дней Товарные запасы на 1-е число второго месяца I квартала = 251,0 / 7,93 = 31,7 дней Товарные запасы на 1-е число третьего месяца I квартала=257,3 / 7,93 = 32,4 дней Товарные запасы на конец I квартала = 249,8 / 7,93 = 31,5 дней.

Аналогично рассчитываем и по остальным кварталам.

В I квартале фактически товарные запасы в ООО «Максима» несколько превышали установленный норматив, что создавало нормальные условия торговли. Во II и III кварталах товарные запасы на начало месяца оказались заниженными против установленного норматива, что суживало ассортимент реализуемых товаров и вызывало перебои в торговле отдельными товарами.

Товарные запасы анализируются не только в целом, но и по отдельным товарам и товарным группам, что позволяет глубже изучить их состояние. Анализ товарных запасов в ассортиментном разрезе проводится путем сопоставления фактических данных на начало и конец отчетного периода ( квартала или года) с установленными нормативами. Также изучаются изменения их в динамике.

Товарные запасы в разрезе товарных групп и товаров в ООО «Максима» характеризуются следующими данными ( см. табл. З.2.З.).

По большинству товарных групп фактические товарные запасы в днях на начало года были выше установленного норматива. Особенно они завышены по животному маслу, молоку, сыру и молочным продуктам. В то же время по рыбе и сельди запасы оказались заниженными.

Нормативом предусматривается рост общей суммы товарных запасов на 59,9 тыс.р. при увеличении их относительного размера на 7,2 дня. Фактически товарные запасы за год повысились и в днях и в сумме. В результате их размер на конец года по сравнению с нормативом оказался заниженным опять же по рыбе и сельди.

А по непродовольственным товарам, муке, крупе, кондитерским изделиям, мясу и птице фактически запасы в днях выше нормативных. Такое положение может положительно сказаться на выполнении плана розничного товарооборота в будущем году.

Анализ состояния товарных запасов на отдельные отчетные даты не может полностью характеризовать их за весь анализируемый год. В связи с этим необходимо исчислить и изучить среднегодовые запасы товаров.

Фактические средние товарные запасы ( Зср.) за длительный период времени (квартал, полугодие, год)обычно определяются по формуле средней хронологической:

Таблица 3.2.3.

тыс.р.

Текущие товарные запасы в ассортиментном разрезе

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы и товары | На начало года | | | | | | На конец года | | | | | | Изменения за отчетный год | | | |
|  | норматив | | фактически | | отклонение от норматива | | норматив | | фактически | | отклонение от норматива | | по нормативу | | фактически | |
|  | сумма | в да. | сумма | в да. | сумма | в дн. | сумма | вдн. | сумма | вдн. | сумма | вдн. | сумма гр.8-гр.2 | вдн. гр.9-гр.З | сумма гр. Ю-гр.4 | вдн. гр.П-г.5 |
| Мясо и птица | 33,13 | 27,6 | 35,0 | 29,2 | 1,87 | 1,6 | 41,8 | 34,8 | 44,1 | 36,8 | 2,3 | 2,0 | + 8,7 | + 7,2 | + 9,1 | + 7,6 |
| Колбасные изделия | 29,91 | 27,2 | 31,6 | 28,7 | 1,69 | 1,5 | 37,7 | 34,3 | 39,8 | 36,2 | 2Д | 1,9 | + 7,8 | + 7,1 | + 8,2 | + 7,5 |
| Рыба, сельдь | 6,7 | 33,5 | 7,0 | 23,3 | 0,3 | -10,2 | 8,4 | 42,0 | 8,9 | 29,7 | 0,5 | -12,3 | + 1,7 | + 8,5 | + 1,9 | + 6,4 |
| Масло животное | 8,5 | 28,3 | 9,0 | 30,0 | 0,5 | 1,7 | 10,7 | 35,7 | 11,3 | 37,7 | 0,6 | 2,0 | + 2,2 | + 7,4 | + 2,3 | + 7,7 |
| Масло, сыр и молочные продукты | 18,4 | 26,3 | 19,4 | 28,1 | 1,0 | 1,8 | 23,2 | 33,1 | 24,5 | 35,0 | 1,3 | 1,9 | + 4,8 | + 6,8 | + 5,1 | + 6,9 |
| Яйца | 6,0 | 30,0 | 6,3 | 31,5 | 0,3 | 1,5 | 7,5 | 37,5 | 8,0 | 40,0 | 0,5 | 2,5 | + 1,5 | + 7,5 | + 1,7 | + 8,5 |
| Сахар | 7,4 | 24,7 | 7,8 | 26,0 | 0,4 | 1,3 | 9,3 | 31,0 | 9,8 | 32,7 | 0,5 | 1,7 | + 1,9 | + 6,3 | + 2,0 | + 6,7 |
| Кондитерские изделия | 13,8 | 27,6 | 14,6 | 29,2 | 0,8 | 1,6 | 17,4 | 34,8 | 18,4 | 36,8 | 1,0 | 2,0 | + 3,6 | + 7,2 | + 3,8 | + 7,6 |
| Хлеб и хлебобулочные изделия | 10,1 | 25,3 | 10,7 | 26,8 | 0,6 | 1,5 | 12,8 | 32,0 | 13,5 | 33,8 | 0,7 | 1,8 | + 2,7 | + 6,7 | + 2,8 | + 7,0 |
| Мука, крупа и макаронные изделия | 5,5 | 27,5 | 5,8 | 29,0 | 0,3 | 1,5 | 7,0 | 35,0 | 7,4 | 37,0 | 0,4 | 2,0 | + 1,5 | + 7,5 | + 1,6 | + 8,0 |
| Водка и ликероводочные изделия | 27,8 | 27,8 | 29,4 | 28,3 | 1,6 | 0,5 | 35,1 | 35,1 | 37,0 | 35,6 | 1,9 | 0,5 | + 7,3 | + 7,3 | + 7,6 | + 7,3 |
| Вина, шампанское, коньяк | 24,4 | 27,1 | 25,8 | 28,7 | 1,4 | 1,6 | 30,7 | 34,1 | 32,5 | 36,1 | 1,8 | 2,0 | + 6,3 | + 7,0 | + 6,7 | + 7,4 |
| Прочие продовольственные товары | 23,9 | 26,6 | 25,3 | 28,1 | 1,4 | 1,5 | 30,2 | 33,6 | 31,8 | 35,3 | 1,6 | 1,7 | + 6,3 | + 7,0 | + 6,5 | + 7,2 |
| Непродовольственные товары | 14,5 | 29,0 | 15,3 | 30,1 | 0,8 | 1,1 | 18,3 | 36,6 | 19,3 | 38,6 | 1,0 | 2,0 | + 3,8 | + 7,6 | + 4,0 | + 8,5 |
| Всего товаров | 230,1 | 27,7 | 243,0 | 30,6 | 12,9 | 2,9 | 290.0 | 34,9 | 306.1 | 32,4 | 16,1 | -2,5 | + 59,9 | + 7,2 | + 63,1 | + 1,8 |

Зср. = !/2 31 + 32 + Зз + - + Зп-1+ 1/2Зп , (3.2.5.)

п-1

где 31, 32, 3-, Зп - запасы товаров на отдельные даты отчетного периода п - количество дат, на которые взяты запасы товаров.

Средние товарные запасы за месяц, как правило, исчисляются по формуле средней арифметической. Если плановые средние запасы товаров определяются по данным их нормативов за четыре квартала отчетного года, то применяется формула средней арифметической, то есть путем их суммирования и деления полученного итога на число остатков (на четыре). В случаях, когда в расчет плановых средних товарных запасов включается и норматив четвертого квартала прошлого года, среднегодовые их размеры определяются по формуле средней хронологической.

При исчислении средних товарных запасов следует привлекать как можно большее число данных, что обеспечит точность расчета. Фактические среднеквартальные запасы товаров обычно определяются по данным на четыре даты (на начало квартала, на 1-ое число второго и третьего месяца и конец квартала); фактические среднегодовые запасы товаров - на тринадцать дат ( на 1-ое число каждого месяца и конец года ).

У анализируемой нами организации среднегодовые товарные запасы составили:

По плану: 1/2230.1 + 238,3 + 249.9 + 280.4 + 1/2 290,0 = 257,2 тыс.р.

Фактически: 1/2 243.0 + 251.0 + 257.3+249.8+255.6+268.1+273.7+279.1+285.6+

+ 295.1 +290.2 + 297.3 + 1/2306.1 - 273,1 тыс.р,

В ООО «Максима» фактические среднегодовые товарные запасы превысили плановые на 15,9 тыс.р. ( 273,1 - 257,2 ). Отклонение фактических товарных запасов от плановых складывается под воздействием изменения объема розничного товарооборота и времени обращения товаров (товарооборачиваемости). Рассматриваемая торговая организация выполнила план розничного товарооборота на 103,5 % . Если скорректировать плановый среднегодовой запас товаров на фактический объем товарооборота, то он составит 266,20 тыс.р. ( 257,2 х 103,5:100 ). Таким образом перевыполнение плана товарооборота на 3,5% привело к росту товарных запасов на 9 тыс.р. ( 266,2 - 257,2 ). Изменение времени обращения товаров способствовало увеличению средних товарных запасов на 6,9 тыс.р. (273,1 -266,20).

Под оборачиваемостью понимают время обращения товаров со дня их поступления до дня продажи.

Необходимо отметить, что оборачиваются не сами товары, а вложенные в них средства. После продажи товары в торговлю не возвращаются и идут на удовлетворение материальных и культурных потребностей населения. Оборачиваемость товаров измеряется в днях и в числе оборотов (коэффициент оборачиваемости).

Товарооборачиваемость в днях исчисляется по формуле:

Одн. = Зср. х Д , (3.2.6.)

Р

где Зср. - средний запас товаров;

Р - продажа товаров за анализируемый период;

Д - количество дней анализируемого периода; ( год - 360 дней; квартал - 90 дней; месяц - 30 дней ).

Одн. - скорость обращения товаров в днях.

Оборачиваемость товаров в числе оборотов может быть определена по формуле:

Р или Д

Зср. Одн.

У анализируемой торговой организации скорость обращения товаров составила: По плану: 257,2 х 360 / 3 000,0 = 30,9 дня; Фактически: 273,1 х 360 / 3 105,2 = 31,7 дня. Замедление оборачиваемости товаров составило 0,8 дня ( 31,7 - 30,9 ). Коэффициент оборачиваемости определяется делением объема товарооборота за изучаемый период на средний запас товаров, или количества дней в анализируемом периоде на скорость обращения товаров в днях. Коэффициент оборачиваемости товаров в ООО «Максима» составил:

По плану: 3 000.0 =11,7 оборота или 360 = 11,7 оборота;

,2 30,9

Фактически: 3 105.2 = 11,4 оборота или 360 = 11.4 оборота.

,1 31,7

В результате замедление времени обращения товаров средний товарный запас в ООО «Максима» увеличился на 6,9 тыс.р. ( 3 105,2 : 360 х 0,8 ).

Изучение средних товарных запасов и их оборачиваемости проводится не только в целом по торговой организации (предприятию), но и в разрезе отдельных товарных групп и товаров.

3.3 Анализ влияния на объем розничного товарооборота трудовых факторов

Объем розничного товарооборота в зависимости от товарных фондов считается величиной производной. Между тем розничный товарооборот необходимо рассматривать и в качестве показателя, активно воздействующего на приток в торговую сеть новых товаров. Предприятия и организации розничной торговли должны способствовать появлению новых товаров, вовлекать в товарооборот новые товарные ресурсы, воздействуя на ассортимент и качество товаров, вырабатываемых промышленными и сельскохозяйственными предприятиями. Работники розничных торговых предприятий, непосредственно общаясь с населением в процессе продажи, определяют объем и характер потребительского спроса, определенным образом воздействуют на формирование товарного потока, направляемого в розничную сеть.

Средняя численность торговых работников - важный показатель торговли. Число работников, рабочих мест в торговле возрастает в связи с открытием новых предприятий. Но в связи с ограниченностью ресурсов исключительно актуальными становятся рациональная организация труда и повышение его производительности.

Анализ влияния трудовых факторов на размер розничного товарооборота начинается с составления следующей таблицы ( см. табл. 3.3.1.).

Таблица 3.3.1.

Выполнение плана по труду в ООО “Максима” в 2009-2010 г.г.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Единица изме рения | Фактически за прошлый год | Отчетный год | | | Отклонение | | В%к прошлому ГОД}' |
|  |  |  | план | фактически | % выполнения плана | от плана | от прошлого года |  |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Розничный товарооборот | тыс.р. | 2 620,7 | 3 000,0 | 3 105,2 | 103,5 | +105,2 | +484,5 | 118,5 |
| Среднесписочная численность торговых работников | чел. | 27 | 27 | 28 | 103,7 | + 1 | +1 | 103,7 |
| В том числе работников прилавка (продавцов) | чел. | 20 | 20 | 21 | 105,0 | +1 | +1 | 105,0 |
| Удельный вес продавцов в общей численности работников | % | 74,1 | 74,1 | 75,0 |  | +0,9 | +0,9 |  |
| Среднегодовая выработ ка на одного торгового работника | тыс.р. | 97,06 | 111,1 | 110,9 | 99,8 | -0,2 | +13,8 | 114,3 |

продолжение таблицы 3.3.1.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 6. | Среднегодовая выработ ка на одного работника прилавка | тыс.р. | 131,03 | 150,0 | 147,86 | 98.6 | -2.14 | +16,9 | 112,8 |
| 7. | Количество рабочих мест | Места | 23 | 22 | 21 | 95,5 | -1 | -2 | 91,3 |
| 8. | Среднегодовое количество дней работы магазина | дни | 324 | 322 | 319 | -39,1 | -3 | -5 | 98,5 |
| 9. | Выработка работника прилавка | руб. | 404,71 | 465,83 | 463,51 | 99,5 | -2,3 | + 59,10 | 114,6 |
| 10. | Число часов работы в день | час | 11,6 | 11,6 | 11,5 | 99,1 | -0,1 | -0,1 | 99,1 |
| 11. | Выработка работника за 1 человеко-час | руб. | 34,86 | 40,15 | 40,30 | 100,4 | +0,15 | +5,44 | 115,6 |

ООО «Максима» успешно выполнил план по численности работников, но несмотря на это производительность их труда по сравнению с планом снизилась.

Средняя выработка на одного торгового работника зависит от двух факторов:

1) степени выполнения плана по выработке на одного работника прилавка;

2) изменение удельного веса работников прилавка в общей численности торговых работников.

Для измерения влияния каждого из этих факторов на выработку торговых работников допускают следующее: если бы у торговой организации сохранился плановый удельный вес работников прилавка в общей численности, то фактическое выполнение плана по выработке на одного торгового работника составило как и на одного работника прилавка 98,6 % , т.е. 109 555,4 руб. ( 111 111,0 х 98,6 : 100 ). Таким образом, за счет снижения производительности труда работников прилавка выработка на одного торгового работника уменьшилась на 1 555,6 тыс.р. ( 109 555,4 - 111 111,0), а за счет увеличения удельного веса работников прилавка в общей численности работников выработка возросла на 1 344,6 руб. ( ПО 900 - 109 555,4 ).

В итоге мы получаем снижение производительности труда торговых работников по сравнению с планом на 211,0 руб. ( 1 344,6 - 1 555,6 ).

Чтобы определить влияние факторов на объем розничного товарооборота используются приемы: цепных подстановок и арифметических разниц и формулы

Р = ЧхВ, (3.3.1.)

где Р - розничный товарооборот;

Ч - среднесписочная численность работников;

В - годовая выработка одного работника.

Р = ЧхДхВ, ( 3.3.2.)

Д - число рабочих дней в году;

В - выработка на одного человеко-день.

Р = ЧхДхПхВ, (3.3.3.)

П - число часов работы в день;

В - выработка на один человеко-час.

Р = МхДхПхВ, (3.3.4.)

где М - число рабочих мест;

В - выработка на одно рабочее место. Изучим влияние изменения численности работников прилавка и их производительности труда на розничный товарооборот ООО «Максима» в 2010 году.

Прием цепных подстановок.

Р = ЧхВ

1. Ро=ЧохВо, (3.3.5.)

где Ро, Чо, Во - соответственно плановые показатели розничного товарооборота, среднесписочной численности и выработки.

Ро = 20 х 150 = 3 ООО тыс.р.

1. Рек. = 41 х Во, (3.3.6.)

где Рек. - розничный товарооборот скорректированный;

Ч1 - среднесписочная численность фактическая;

Во - годовая выработка одного работника по плану.

Рек. = 21 х 150 = 3 150 тыс.р.

1. Р1 =Ч1хВ1 = 21 х 147,86 = 3 105,2 тыс.р.

Влияние факторов :

Ч = Рек. - Ро = 3 150 - 3 000 = 150 тыс.р.

В = Р1- Рек. = 3 105,2 - 3 150 = - 44,8 тыс.р. Итого : 150- 44,8 = 105,2 тыс.р.

Проверить правильность подстановки можно путем вычитания из фактического розничного товарооборота планового.

Р1- Ро= 3 105,2 - 3 000,0 = 105,2 тыс.р.

Аналогично рассчитываем влияние этих же факторов на изменение розничного товарооборота по сравнению с прошлым годом.

1. Ро= Чох Во = 20 х 131,03 = 2 620,6 тыс.р.
2. Рек. = Ч1хВо= 21 х 131,03 = 2 751,6 тыс.р.
3. Рх= 41хВ1 = 21 х 147,86 =3105,06 тыс.р.

Влияние факторов:

Ч = Рек. - Ро= 2 750 - 2 620 = + 131,0 тыс.р.

В = Р1- Рек. = 3 105,5 - 2 751 = + 353,5 тыс.р. Итого: 131 + 353,5 = 484,5 тыс.р.

Прием арифметических разниц.

Влияние факторов:

Ч = (Ч1-Чо)хВо (3.3.6.)

В = (В1-Во)хЧ1 (3.3.7.)

Влияние факторов на выполнение плана и динамику изменения товарооборота распишем в таблице 3.3.2.

Таблица 3.3.2.

Расчет влияния изменения численности работников прилавка и их выработки на выполнения плана и динамику розничного товарооборота.

тыс.р.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы | По Повлияли на выполнение плана товарооборота | | Повлияли на динамику изменения товарооборота | |
|  | расчет | сумма | расчет | сумма |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Численность работников прилавка | (21-20) х 150,0 | + 150,0 | (21-20) х 131,03 | + 131,03 |
| Производительность труда работников прилавка | ( 147,86-150,0)х21 | -44,8 | ( 147,86-131,03)х21 | + 353,43 |
| Ит Итого: | - | 105,2 | - | 484,5 |

Из таблицы 3.3.2. и расчетов видно, что товарооборот по сравнению с планом вырос на 105,2 тыс.р., а по сравнению с прошлым годом - на 484,5 тыс.р. или на 3,5% и 18,5%.

Среднесписочная численность работников прилавка увеличилась на 1 человека или 5 % .

Несмотря на рост товарооборота и численности работников, выработка на 1 работника прилавка по сравнению с планом сократилась на 2,14 тыс.р. в год или 1,4 %. Зато по сравнению с прошлым годом увеличилась на 16,9 тыс.р. или 12,8 % .

Следующим этапом изучим влияние на изменение розничного товарооборота факторов:

* выработки на 1 человеко - день;
* числа рабочих дней;
* среднесписочной численности работников прилавка

Метод цепных подстановок.

Р=ЧхДхВ

Ро= Чох Дох Во = 20 х 322 х 465,83 = 3 000,0 тыс.р.

Рскл =Ч1хДохВо=21 х 322x465,83 = 3 150,04 тыс.р.

Рск.2. = 41 хД1х Во = 21 х 319x465,83 = 3 120,69 тыс.р.

Р1 = Ч1хД1хВ1 = 21 х319х463,51 =3 105,2 тыс.р.

Влияние факторов:

Ч = Рск.1-Ро = 3 150,04-3 000,0 = + 150,04 тыс.р.

Д = Рск.2-Рскл = 3 120,69-3 150,04 = - 29,35 тыс.р.

В = Р1-Рск.2 = 3 105,2-3 120,69 = - 15,49 тыс.р.

Итого : 150,04 - 29,35 - 15,49 = 105,2 тыс.р.

Метод арифметических разниц оформим в виде таблицы 3.3.3. Для расчета используем формулы:

Ч = (Ч1-Чо)хВохДо

Д = (Д1-До)хЧ1ХВо

В = (В1-Во)хЧ1хД1

Таблица 3.3.3.

Расчет влияния изменения численности работников прилавка, выработки на 1 человека-день и количества рабочих дней в году на выполнение плана и динамику товарооборота.

тыс.р.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы | Повлияли на выполнение плана товарооборота | | Повлияли на динамику изменения товарооборота | |
|  | расчет | Сумма, тыс.р. | расчет | Сумма, тыс.р. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Численность работников прилавка | (21-20) х 465,83x322 | + 149,99 | (21-20) х 404,41x324 | + 131,02 |
| Число рабочих дней | (319-322) х 65,83x21 | - 29,34 | (319-324) х 1x404,41 | - 42,46 |
| Выработка на 1 человеко-день | (463,51-65,83)х21хЗ19 | -15,54 | (463,51-04,41)х21хЗ 19 | + 395,91 |
| Итого: | - | 105,2 | - | + 484,47 |

Из расчетов видно, что на увеличение товарооборота как по сравнению с планом, так и по сравнению с прошлым годом положительное влияние оказывает рост численности работников прилавка. А вот уменьшение числа рабочих дней в году тормозит рост товарооборота.

Далее проанализируем влияние выработки на 1 человеко-час, числа часов работы в день, числа рабочих дней в году и среднесписочной численности работников прилавка на изменение розничного товарооборота по сравнению с планом.

Прием цепных подстановок.

Р=ЧхДхПхВ

Ро = Чо х До х По х Во = 20 х 322 х 11,6 х 40,15 = 3 000,0 тыс.р.

Рскл= Ч1хДохПохВо=21 х322 х 11,6x40,15 = 3 149,9 тыс.р.

Рск.2= Ч1хД1хПохВо=21 х319х 11,6x40,15 = 3 120,59тыс.р.

Рск.з= Ч1хД1хП1хВо=21 х 319x11,5x40,15 = 3 093,69 тыс.р

Р1 =Ч1хД1хП1хВ1 = 21 х319x11,5x40,30 = 3 105,25 тыс.р.

Влияние факторов:

Ч= Рск1-Ро = 31499-30000=+1499 тыс.р.

Д = Рск.2-Рск.1=3 120,59-3 149,9--29,31 тыс.р.

П - Рскз- Рск.2 = 3 093,69 - 3 120,59 = - 26,90 тыс.р.

В = Р1-Рск.з= 3 105,25-3 093,69 = + 11,56 тыс.р.

Итого: 149,9 - 29,31 - 26,90 + 11,56 = 105,2 тыс.р.

Изучив расчеты, можно сказать, что очень положительное влияние на увеличение розничного товарооборота оказала среднесписочная численность работников прилавка (149,9 тыс.р.). Выработка на 1 работника в час также возросла и увеличила розничный товарооборот на 11,56 тыс.р. И если бы не отрицательное влияние снижения числа часов работы в день (- 26,9 тыс.р.) и числа рабочих дней в году (-29,3 тыс.р.), розничный товарооборот мог увеличиться на 161,46 тыс.р. (149,9+ 11,56).

Рассчитаем влияние этих же трудовых факторов на динамику розничного товарооборота с помощью метода арифметических разниц.

Ч = (Ч1-Чо)хДохПохВо

Д = ( Д1-До)хПохВохЧ1

П = (П1-П0)ХВ0ХЧ1ХД1

В = (В1-В0)ХЧ1ХД1ХП1

Таблица 3.3.4.

Расчет влияния изменения выработки на 1 человека-час численности работников прилавка, числа часов работы в день и числа рабочих дней в году на динамику розничного товарооборота.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторы | Расчет | Сумма |
| 1 | 2 | 3 |
| Среднесписочная численность Работников прилавка | (21 -20) х 324 х 11,6x34,86 | + 131,01 |
| Число рабочих дней в году | ( 319- 324 )х 11,6x34,86x21 | - 42,45 |
| Число часов работы в день | ( 11,5- 11,6 )х 34,86x21 х319 | - 23,35 |
| Выработка на 1 человеко-час | ( 40,3-34,86 )х 21 х 319 х 11,5 | + 419,08 |
| Итого |  | 484,5 |

Из таблицы 3.3.4. видно, что на увеличение розничного товарооборота положительное влияние оказали такие факторы как среднесписочная численность работников прилавка (+ 131,01 тыс.р.) и выработка на 1 человеко-час (+ 419,08 тыс.р.).

Число рабочих дней в году своим уменьшением снизило объем розничного товарооборота на 42,45 тыс.р. Также плохо повлияло на рост товарооборота снижение числа часов работы в день на 23,35 тыс.р.

Далее следует изучить рациональность использования труда торговых работников и эффективность обслуживания покупателей. Путем фотографирования рабочего времени продавцов и других торговых работников проверить, нет ли случаев непроизводительного использования рабочего времени, простоев, выясняются ли причины, разрабатываются меры по их устранению. Необходимо установить, как организован торговый процесс, применяется ли ленточный график выхода продавцов и других работников на работу, внедряются ли другие прогрессивные методы труда, привлекаются ли лица на работу на неполный рабочий день в часы «пик», участвуют ли материальноответственные лица в обслуживании покупателей и т.д.

Используя данные табельного учета рабочего времени, следует подсчитать фактические целодневные потери рабочего времени отдельных категорий торговых работников по уважительным и неуважительным причинам и сопоставить их с данными плана и прошлого года. Для определения влияния роста целодневных потерь рабочего времени работников прилавка на выполнение плана розничного товарооборота необходимо сверхплановое их количество умножить на плановую среднедневную выработку работников прилавка и на фактическую среднесписочную их численность.

Повышение эффективности труда торговых работников можно достичь путем повышения их квалификации, разделения труда, совмещения профессий, специальностей и функций, обеспечение рациональной организации рабочих мест, создание благоприятных условий труда, его привлекательности и оздоровление окружающей среды.

Особое внимание при анализе необходимо уделить организации таких трудоемких операций, как нарезка, взвешивание, упаковка товаров, расчеты с покупателями, погрузка, разгрузка и перемещение товаров, уборка помещений и др.

3.4 Анализ состояния и использования материально-технической базы

Большое влияние на выполнение плана розничного товарооборота оказывают организационно-технические факторы, развитие и использование материально-технической базы торговли.

К ним относятся:

1. выполнение плана развития торговой сети;
2. развитие прогрессивных форм торговли и их дальнейшее совершенствование;
3. правильно установленный режим работы торговых предприятий.

Для торговых организаций и предприятий устанавливаются планы развития торговой сети, расширение развозной и разносной торговли. В процессе анализа необходимо установить, как были выполнены эти задания. Если план не выполнен, то необходимо подсчитать потери в товарообороте, валовых доходах, прибыли и т.д.

Далее необходимо изучить рациональность использования площади торговых предприятий и установить, нет ли возможностей расширения торговых площадей магазинов за счет сокращения площади подсобных помещений. Одновременно выявляются возможности создания дополнительных рабочих мест за счет лучшей планировки и переоборудования торгового зала, что равнозначно открытию новых торговых предприятий.

Изучая режим работы отдельных торговых предприятий, следует проверить, насколько время начала и окончания их работы, время обеденного перерыва и выходные дни отвечают требованиям лучшего обслуживания покупателей.

При проведении такого анализа широко применяются хронометражные наблюдения.

Изучение потоков покупателей в отдельные часы работы магазина по дням рабочей недели позволяет разработать оптимальный график выхода на работу продавцов и других работников, обеспечивающий в часы наибольшего наплыва покупателей привлечение максимально возможного количества торговых работников.

Необходимо также определить потери рабочего времени (а в связи с этим и товарооборота) вследствие внепланового закрытия магазинов на проведение инвентаризаций, проверок и т.д.

Материально - техническая база торговли изучается по данным товарооборота

Таблица 3.4.2.

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

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2009г. | Цепная подстановка | | | 2010г. |
|  |  | торговая | число | средняя |  |
|  |  | площадь | рабочих дней | продолжительность рабочего дня |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Торговая площадь, м 2 | 400 | 420 | 420 | 420 | 420 |
| Количество рабочих дней за | 324 | 324 | 319 | 319 | 319 |
| год |  |  |  |  |  |
| Среднее количество часов | 11,6 | 11,6 | 11,6 | 11,5 | 11,5 |
| работы |  |  |  |  |  |
| Выработка на 1 м торговой | 1,743 | 1,743 | 1,743 | 1,743 | 2,015 |
| площади за 1 час работы, руб. |  |  |  |  |  |
| Розничный товарооборот за | 2 620,7 | 2 751,37 | 2 708,91 | 2 685,56 | 3 105,2 |
| год |  |  |  |  |  |

Из данных таблицы вытекает, что изменение объема розничного товарооборота ООО «Максима» вызвано следующими причинами:

1. увеличением торговой площади

2 751,37 - 2 620,7 = + 130,67 тыс.р.

1. уменьшением количества рабочих дней 2 708,91 -2 751,37 = - 42,46 тыс.р.
2. уменьшением средней продолжительности рабочего дня

2685,56 - 2 708,91 = - 23,35 тыс.р.

4) увеличением выработки на 1 м торговой площади за 1 час работы

3105,2 - 2 685,56 = + 419,64 тыс.р.

Итого: 3105,2 - 2 620,7 = + 484,50 тыс.р.

На изменение объема розничного товарооборота наибольшее влияние оказали такие факторы как увеличение торговой площади (130,67 тыс.р.) и увеличение выработки на 1 м торговой площади за 1 час работы (+ 419,64 тыс.р.). И если бы не показатели количества рабочих дней за год и средней продолжительности рабочего дня, которые снизили товарооборот соответственно на 42,46 тыс.р. и 23,35тыс.р., то 1 м торговой площади магазина.

Таблица 3.4.1.

Режим работы ООО “Максима” за 2009-2010 г.г.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Единица измерения | Фактически за прошлый год | Фактически за отчетный год | Отклонение ( + ,-) | В % к прошлому году |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Торговая площадь | м | 400 | 420 | + 20 | 105,0 |
| Количество рабочих дней за год | дни | 324 | 319 | - 5 | 98,5 |
| Средняя продолжительность рабочего дня | час | 11,6 | 11,5 | -0,1 | 99,1 |
| Выработка на 1 м торговой площади за 1 час работы | руб. | 1,74 | 2,01 | + 0,27 | 115,0 |
| Розничный товарооборот за год | тыс. р. | 2 620,7 | 3 105,2 | + 484,5 | 118,5 |

Из данных таблицы видно, что в 2010 году возросла торговая площадь магазина за счет проведенной реконструкции, переоборудования и лучшей планировки торгового зала, оптимального размещения в нем товаров. Прирост составил 20 м или 5 % .

Количество рабочих дней в году сократилось с 324 дней в 2009 году до 319 в 2010 году. Это произошло в результате нарушения сроков проведения реконструкции, которая затянулась из-за недостатка строительных материалов, несвоевременного поступления оборудования. Сократилась и средняя продолжительность рабочего дня на 0,1 часа.

Выработка на 1 м2 торговой площади за час работы составила в 2010 году 2,01 руб. против 1,74руб. в 2009 году. Это свидетельствует о повышении эффективности использования торговой площади.

Все это, естественно, отразилось на объеме розничного товарооборота. Пользуясь приемом цепных подстановок определим влияние указанных факторов на объем товарооборота торгового предприятия, составив таблицу 3.4.2. увеличение розничного товарооборота по сравнению с прошлым годом составило бы 550,31 тыс.р. (130,67+419,64).

Изучая использование материально-технической базы торговли на отдельных торговых предприятиях (за исключением магазинов самообслуживания), необходимо определить по следующей формуле коэффициент недоукомплектованности рабочих мест (Кф):

Кф = 100 - Тф х 100, (3.4.1.)

РмхДрхТд

где Тф - фактическое время, проработанное продавцами за анализируемый период;

Рм - количество рабочих мест;

Др - количество дней работы торгового предприятия;

Тд - среднедневное количество часов торгового предприятия.

Фактическое время, проработанное продавцами, равно среднесписочной их численности, умноженной на годовой фонд премии, проработанный одним работником прилавка в часах. Его можно определить и по данным табельного учета.

Уровень неудокоплектованности рабочих мест обычно изучается по каждому магазину в отдельности.

Анализ должен доказать, как торговые предприятия обеспечены холодильным оборудованием, средствами механизации перемещения товаров в магазинах и складских помещениях, автоматами по продаже отдельных товаров и т.д., и как они используются. В заключении разрабатываются мероприятия по повышению материально-технической базы торговли.

Заключение

В результате проведенного анализа розничного товарооборота следует, что в 2010 году общество с ограниченной ответственностью «Максима» добилось лучших показателей, чем в 2009 году.

Розничный товарооборот общества с ограниченной ответственностью «Максима» возрос в 2010 году по сравнению с 2009 годом на 484,5 тыс.р. за счет завышенных товарных запасов на начало года (+ 33,8 тыс.р.), роста поступления товаров в магазин (+ 513,0 тыс.р.), и уменьшения прочего выбытия товаров (+ 0,8 тыс.р.).

Положительное влияние на увеличение розничного товарооборота оказала среднесписочная численность работников (+149,9 тыс.р.). Выработка на одного работника в час также возросла и увеличила розничный товарооборот на 11,5 тыс.р.

В обществе с ограниченной ответственностью «Максима» в 2010 году возросла торговая площадь магазина за счет проведенной реконструкции, переоборудования и лучшей планировки торгового зала, оптимального размещения в нем товаров. Прирост составил 20 м или 5 % .

На изменение объема розничного товарооборота общества с ограниченной ответственностью «Максима» наибольшее влияние оказали такие факторы как увеличение торговой площади (+ 130,6 тыс.р.) и увеличение выработки на 1м2 торговой площади за 1 час работы (+ 419,6 тыс.р.).

В обществе с ограниченной ответственностью «Максима» за 2010 год получена прибыль 105,0 тыс.р., что на 53,6 тыс.р. больше, чем в 2009 году. Увеличилась продажа товаров и получена торговая наценка на 244,7 тыс.р. или 4,57 % к товарообороту по сравнению с 2009 годом. Это произошло за счет изменения в структуре товарооборота.

Увеличились внереализационные доходы на 80,2 тыс.р. В итоге прибыль от продажи товаров в 2010 году возросла на 49,5 тыс.р. или 1,47 % к товарообороту по сравнению с 2009 годом.

Недостатком деятельности общества с ограниченной ответственностью «Максима» является рост внереализационных расходов, которые сократили сумму прибыли на 76,1 тыс.р. и увеличение расходов на продажу на 195,2 тыс.р. или 3,1% по уровню, которые оказали отрицательное влияние на сумму прибыли торгового предприятия.

Список использованной литературы:

1.Гражданский Кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. М.; «Норма - Инфра», 2010 г.;

.Налоговый Кодекс РФ. 25 глава «Налог на прибыль организации», утвержден ФЗ от 06.08.2001 г. № 110 - ФЗ( в редакции от 28.12.10 г.№ 395 - ФЗ).

3.Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129 - ФЗ ( в редакции Федерального закона от 28.09.10 г. № 243 - ФЗ ) «О бухгалтерском учете».

4. Положение «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», утверждено приказом МФ РФ от 29.07.98 г. № 34 н (с изменениями от 30 декабря 1999 г., 24 марта 2000 г., 18 сентября 2006 г., 26 марта 2007 г., 25 октября, 24 декабря 2010 г.)

5.План счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению, утвержден приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г.№94н.( в редакции от 08.11.10).

.Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия»(ПБУ /98) , утверждено приказом МФ РФ от 09.12.98 № 60н ( в редакции от 30.12.99 № 107н).

7.ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утверждено приказом Минфина РФ от 06.07.99 № 43н (в редакции от 18.09.06 № 115н).

8.ПБУ 5/01 «Учет материально - производственных запасов», утверждено приказом МФ РФ от 09.06.01 № 44н.( в редакции от 26.03.07).

.ПБУ 6/01 «Учет основных средств», утверждено приказом МФ РФ от 30.03.01 № 26н ( в редакции от27.11.06 № 156н).

.ПБУ 8/98 «Условные факты хозяйственной деятельности», утверждено приказом МФ РФ от 25.11.98 № 57н (в редакции от 20.12.07 № 144н).

.ПБУ 9/99 «Доходы организаций», утверждено приказом МФ РФ от 06.05.99 № 32н (в редакции от 08.11.10 № 144н).

.ПБУ 10/99 «Расходы организации», утверждено приказом МФ РФ от 06.05.99 № ЗЗн ( в редакции от 08.11.10 № 144н).

.ПБУ 11/2000 «Информация о связанных сторонах», утверждено приказом МФ РФ от 29.04.08 №48н.

.ПБУ 12/10 “Информация по сегментам”, утверждено приказом МФ РФ от 08.11.10 № 143н

.ПБУ 13/2000 ”Учет государственной помощи”, утверждено приказом МФ РФ от 16.10.00 №92н ( в редакции от 18.09.06 № 115н).

.ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», утверждено приказом МФ РФ от 27.12.07 №153н.

.ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам, утверждено приказом МФ РФ от 06.10.08 № 107н.

.Методические рекомендации «О порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации», утверждены приказом МФ РФ от 02.07.10 №66н.

.Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. - М.: ДИС, 2003 г.

.Баканов М.И, Шеремет А.Д. Теория экономического анализа - М.:Экономика, 2005 г.

.Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. - 4-е изд., перераб. и доп. -М.: Финансы и статистика, 2005 г.

.Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М.: Бухгалтерский учет, 2002 г.

.Ковалев В.В. Финансовый анализ. - Финансы и статистика, 2004 г.

.Пошерстник Е.Б., Мейксин т М.С. Бухгалтер торгового предприятия. - СПб.: Герда, 2008

.Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - Мн.: ООО «Новое знание», 2009 г.

.Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. - М.: ИНФРА -М, 2009 г.

.Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебник / Под общ. ред. А.Н. Соломатина. - 2-е изд. перераб. и доп. - М.: Инфра - М, 2009 г.

28.Новости налогового законодательства в мире <http://www.fd.ru/archive> art/27606/html

.Официальные материалы ФНС РФ и МФ РФ www/nalog.ru, www.nalogi.net/stan.ru <http://www.nalogi.net/stan.ru>

.Официальный сайт Минфина РФ www.minfin.ru <http://www.minfin.ru>

.Официальный сайт www.glavbukh.ru

.Официальный сайт www.gazeta-unp.ru