**Дипломная работа**

**Маркетинговый анализ товарооборота в условиях розничной торговли**

**2009**

**Введение**

В процессе коммерциализации российской экономики особую значимость приобретает такая важная форма реализации товаров, как розничная торговля.

Розничная торговля - это завершающая форма продажи товаров конечному потребителю в небольших объемах через магазины, павильоны, лотки, палатки и другие пункты сети розничной торговли. Коммерческая работа по продаже в розничных торговых предприятиях в отличие от оптовых предприятий имеет свои особенности. Розничные торговые предприятия реализуют товары непосредственно населению, то есть физическим лицам, применяя свои, специфические способы и методы розничной продажи, окончательно завершают обращение от изготовителя продукции.

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

Товарооборот относиться к числу важнейших показателей плана экономического и социального развития. Он показывает влияние, как на производство, так и на потребление, что говорит об актуальности данной темы.

Оборот розничной торговли по своему составу не является однородным. В его состав входит сумма продажи товара населению через розничную торговую сеть и предприятия общественного питания, а также продажи товаров предприятиям, учреждениям и организациям. Большая часть розничного товарооборота непосредственно связана с личным потреблением и покупательными фондами населения.

В динамике оборота розничной торговли 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 оборота розничной торговли зависят также такие показатели, как доходы, прибыль, рентабельность, сумма и уровень издержек обращения, фонд оплаты труда, численность торговых работников, финансовое состояние предприятий и др. Большое значение в выполнении и перевыполнении планов оборота розничной торговли, изыскании резервов по его увеличению, улучшению обслуживания населения имеет систематический контроль и тщательный анализ этих планов.

Целью дипломной работы является экономическое обоснование изменения оборота розничной торговли торгового предприятия на основе его анализа.

Объектом исследования является предприятие розничной торговли Общество с ограниченной ответственностью «ФилКом».

**1. Теоретические основы учета и анализа в розничной торговле**

**.1 Торговля и ее виды, содержание коммерческой деятельности торговых организаций**

Торговля - это отрасль экономики и вид экономической деятельности, объектом деятельности которых является товарообмен, купля-продажа товаров, а также обслуживание покупателей в процессе продажи товаров.

Торговая деятельность в соответствии с Законом г. Москвы «О торговой деятельности в городе Москве» представляет собой вид предпринимательской деятельности, направленный на удовлетворение покупательского спроса путем реализации товаров потребительского назначения и предоставления услуг общественного (массового) питания.

В торговых организациях производственный процесс, как правило, отсутствует, их деятельность связана с перепродажей ранее приобретенных или полученных товаров. Коммерческая деятельность торговых организаций складывается из отдельных этапов, среди которых можно выделить следующие: определение потребности в товарах, выбор поставщиков товаров и установление с ними хозяйственных связей, заключение договоров на поставку (куплю-продажу) товаров, организация комплекса технологических операций (разгрузка товаров, приемка товаров по количеству и качеству, их хранение и перемещение); продажа товаров и оказание разнообразных услуг покупателям, рекламно-информационная работа.

Торговая деятельность подразделяется на оптовую и розничную в зависимости от направления использования приобретенных товаров. Форма торговой деятельности (оптовая или розничная) определяет особенности организации и ведения бухгалтерского учета.

Оптовые торговые организации продают товары покупателям (юридическим и физическим лицам) партиями и осуществляют расчеты с ними, как правило, в безналичной форме. Покупатели используют данные товары в предпринимательских целях в собственном производстве или для перепродажи конечному потребителю. Обязательными документами, выписываемым торговой организацией при оптовой продаже товаров, являются счета-фактуры, зарегистрированные в Книге продаж.

Согласно Закону «О торговой деятельности в городе Москве»,оптовая торговля- это вид предпринимательской деятельности в сфере торговли, связанный с реализацией товаров производителями или торговыми посредниками для дальнейшего использования в розничной торговле или профессионального использования.

**Фитнес на дому**



[**http://учебники.информ2000.рф/fit1.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/fit1.shtml)

В том же Законе дано определениемелкооптовой торговли, которая является разновидностью оптовой: связана с реализацией партий товаров производителями или торговыми посредниками для последующей перепродажи в розничной торговле и ином коммерческом обороте, при этом минимальная партия товара не может быть меньше чем количество единиц соответствующего товара в одной упаковке производителя для розничной реализации.

Розничные торговые организации осуществляют продажу единичных товаров населению за наличный расчет, по кредитным карточкам, расчетным чекам и по перечислению со счетов вкладчиков. Розничной торговлей могут заниматься любые предприятия независимо от формы собственности или организационно - правовой формы. В Законе также определяетсярозничная торговля - вид предпринимательской деятельности в сфере торговли, связанный с реализацией товаров потребительского назначения непосредственно потребителю для личного, семейного, домашнего использования. В соответствии с данным Законом,мелкорозничная торговля является разновидностью розничной торговли. Она связана с реализацией товаров, не требующих особых условий продажи, через объекты мелкорозничной сети. При продаже товаров розничные торговые организации обязаны выдавать покупателям кассовые чеки или другие документы строгой отчетности, подтверждающие оплату товара.

**1.2 Понятие товаров, их классификация, оценка и переоценка**

На предприятиях торговли товары являются одним из основных объектов бухгалтерского наблюдения в силу специфического характера организации складского и бухгалтерского учета.

В соответствии с ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», утвержденным МФ РФ от 09.06.2001 г. №44 товары являются частью МПЗ, приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц и предназначенных для продажи.

Единица бухгалтерского учета материально-производственных запасов выбирается организацией самостоятельно таким образом, чтобы обеспечить формирование полной и достоверной информации об этих запасах, а также надлежащий контроль их наличия и движения.

Согласно ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», товары, поступающие в торговую организацию, как и другие материально-производственные запасы, принимаются к учету по фактической себестоимости.

Фактической себестоимостью материально-производственных запасов, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации).

К фактическим затратам на приобретение материально-производственных запасов относятся:

­ суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику;

­ суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением материально-производственных запасов;

­ таможенные пошлины;

­ невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением единицы материально-производственных запасов;

­ вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретены материально-производственные запасы;

­ затраты по заготовке и доставке материально-производственных запасов до места их использования, включая расходы по страхованию. Данные затраты включают, в частности, затраты по заготовке и доставке материально-производственных запасов; затраты по содержанию заготовительно-складского подразделения организации, затраты за услуги транспорта по доставке материально-производственных запасов до места их использования, если они не включены в цену материально-производственных запасов, установленную договором; начисленные проценты по кредитам, предоставленным поставщиками (коммерческий кредит); начисленные до принятия к бухгалтерскому учету материально - производственных запасов проценты по заемным средствам, если они привлечены для приобретения этих запасов;

­ затраты по доведению материально-производственных запасов до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях. Данные затраты включают затраты организации по подработке, сортировке, фасовке и улучшению технических характеристик полученных запасов, не связанные с производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг;

­ иные затраты, непосредственно связанные с приобретением материально-производственных запасов.

Не включаются в фактические затраты на приобретение материально-производственных запасов общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением материально-производственных запасов.

Фактическая себестоимость материально-производственных запасов при их изготовлении самой организацией определяется исходя из фактических затрат, связанных с производством данных запасов.

Фактическая себестоимость материально-производственных запасов, внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации, определяется исходя из их денежной оценки, согласованной учредителями (участниками) организации, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации.

Фактическая себестоимость материально-производственных запасов, полученных организацией по договору дарения или безвозмездно, определяется исходя из их текущей рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету.

Подтекущей рыночной стоимостью понимается сумма денежных средств, которая может быть получена в результате продажи указанных активов.

Фактическая себестоимость материально-производственных запасов, в которой они приняты к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению, кроме случаев, установленных законодательством Российской Федерации.

Организация, осуществляющая торговую деятельность, может затраты по заготовке и доставке товаров до центральных складов (баз), производимые до момента их передачи в продажу, включать в состав расходов на продажу.

Товары, приобретенные организацией для продажи, оцениваются по стоимости их приобретения. Организации, осуществляющей розничную торговлю, разрешается производить оценку приобретенных товаров по продажной стоимости с отдельным учетом наценок (скидок).

Материально-производственные запасы, не принадлежащие организации, но находящиеся в ее пользовании или распоряжении в соответствии с условиями договора, принимаются к учету в оценке, предусмотренной в договоре.

Оценка материально-производственных запасов, стоимость которых при приобретении определена в иностранной валюте, производится в рублях путем пересчета суммы в иностранной валюте по курсу Центрального банка Российской Федерации, действующему на дату принятия запасов к бухгалтерскому учету.

Согласно ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», оценка товаров, списываемых на продажу или при ином выбытии, может производиться различными способами, согласно принятой в организации учетной политике.

Материально-производственные запасы, используемые организацией в особом порядке (телевизоры, холодильники и т.п.), или запасы, которые не могут обычным образом заменять друг друга, могут оцениваться по себестоимости каждой единицы таких запасов.

Переоценка (уценка) товаров и других товарно-материальных ценностей производится в торговых организациях по распоряжению руководителя. Причинами уценки товаров могут быть отсутствие реализации товаров в связи с окончанием сезона их использования, окончание срока хранения и продажи товаров, частичная потеря первоначальных свойств и качеств товара, моральное старение, чрезвычайные обстоятельства хозяйственной деятельности.

Порядок отражения уценки товаров в учете зависит от причины уценки, размера уценки, от метода оценки товаров, принятой в торговой организации.

Переоценка товаров производится комиссией, назначаемой руководителем организации, и оформляется инвентаризационной описью-актом. В нем должна содержаться следующая информация: номер акта и дата уценки, состав комиссии, сведения о товаре (наименование и количество переоцениваемого товара), стоимость товара до и после уценки, сумма уценки.

Согласно Федеральному закону от 22 мая 2003 года №54-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 27.06.2011 №162-ФЗ) «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием пластиковых карт», на уцененные товары должны быть сделаны новые ценники.

В организациях оптовой торговли и розничных торговых организациях при учете товаров по покупным ценам уценка товара, не затрагивающая покупную стоимость товаров, в бухгалтерском учете не отражается.

В розничных торговых организациях при учете товаров по продажным ценам уменьшение торговой надбавки на величину уценка товара отражается сторнировочной записью по дебету счета 41 «Товары» субсчет 2 «Товары в розничной торговле» в корреспонденции со счетом 42 «Торговая наценка».

Если уценка товаров производится на сумму, превышающую торговую надбавку, то разница между старой и новой ценой отражается в составе прочих расходов организации по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» в корреспонденции со счетом 41 «Товары».

При уценке товаров по причине потери ими потребительских свойств в результате стихийных бедствий разница между покупной ценой и ценой возможной реализации относится на счет 99 «Прибыли и убытки».

**1.3 Документальное оформление товарных операций**

В соответствии с ФЗ «О бухгалтерском учете», все операции, связанные с поступлением и движением товаров, должны оформляться оправдательными документами. Эти документы служат первичными учетными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет.

Первичные документы принимаются к учету, если они составлены по форме, содержащейся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации. В настоящее время разработаны и действуют унифицированные формы первичной учетной документации по учету товарных операций, утвержденные постановлением Госкомстата России от 25.12.1998 №132.

Документы, форма которых не предусмотрена в этих альбомах, должны разрабатываться в самой организации и утверждаться распоряжением или приказом руководителя торговой организации в составе учетной политики. Эти документы в соответствии ФЗ «О бухгалтерском учете» должны содержать обязательные реквизиты, которые придают документу юридическую силу.

В каждой торговой организации должен быть разработан перечень лиц, имеющих право подписи первичных учетных документов, который утверждается руководителем торговой организации по согласованию с главным бухгалтером.

Согласно «Методическим рекомендациям по учету и оформлению операций приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли» от 10.07.1996 №1-794/32-5, движение товаров от поставщика к потребителю оформляется товаросопроводительными документами, предусмотренными условиями поставки товаров и правилами перевозки грузов (накладной, товарно-транспортной накладной, железнодорожной накладной, счетом, счетом-фактурой).

Поступление товаров оформляется товарной накладной - форма №ТОРГ-12. Она является входящим документом и оформляется поставщиком при продаже (отпуске) товаров не менее чем в 2-х экземплярах: первый остается у поставщика и является основанием для списания товаров, второй передается торговому предприятию и является основанием для оприходования товара.

Накладная в торговой организации может выступать как приходным, так и расходным товарным документом. В ней должны быть указаны: номер и дата выписки; наименование поставщика и покупателя; наименование и краткое описание товара; его количество (в единицах), цена и общая сумма (с учетом НДС) отпуска товара. Накладная подписывается материально ответственными лицами, сдавшими и принявшими товар, и заверяется печатями организаций поставщика и получателя.

При доставке товара автомобильным транспортом составляется товарно-транспортная накладная (ТТН). Она составляется грузоотправителем на предъявляемый к перевозке груз для каждого грузополучателя отдельно на каждую партию груза. Если на одном автомобиле одновременно перевозится несколько грузов в адрес одного или нескольких получателей, то ТТН выписывается на каждую партию грузов и каждому грузополучателю в отдельности.

Товарно-транспортная накладная состоит из двух разделов: товарного и транспортного.

Товарный раздел определяет взаимоотношения грузоотправителя и грузополучателя и является основанием для списания ТМЦ с учета у грузоотправителя и их оприходования у грузополучателя.

Транспортный раздел определяет взаимоотношения грузоотправителя и АТП, транспорт которого осуществляет услуги по перевозке. Он служит основанием для учета транспортной работы и организации расчетов.

Товарно-транспортная накладная выписывается в 4-х экземплярах:

­ первый экземпляр остается у грузоотправителя, на его основании с материально ответственного лица списываются товары и другие ТМЦ; другие экземпляры, заверенные печатью и подписями грузоотправителя и водителя, передаются водителю;

­ второй экземпляр сдается водителем грузополучателю и является основанием для оприходования поступившего груза;

­ третий и четвертый экземпляры заверяются печатью и подписями грузополучателя и подлежат сдачи в АТП;

­ третий экземпляр является основанием для расчетов за перевозку, он прилагается к счету и высылается плательщику средств;

­ четвертый экземпляр прилагается к путевому листу и является основанием для учета транспортной работы и начисления заработной платы водителю.

При необходимости грузоотправитель может выписывать и большее количество экземпляров ТТН.

Оприходование поступивших товаров оформляется путем наложения штампа на сопроводительном документе: накладной, товарно-транспортной накладной, счете-фактуре и других документах, удостоверяющих количество или качество поступивших товаров.

Если товары получает материально ответственное лицо вне склада покупателя, то необходимым документом является доверенность, которая подтверждает право материально ответственного лица на получение товара. Порядок оформления доверенностей и получения по ним товаров регулируется гражданским законодательством.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ, поддоверенностью понимается письменное уполномочие, выдаваемое одним лицом другому лицу для представительства перед третьим лицом. Доверенность от имени юридического лица выдается за подписью его руководителя или иного лица, уполномоченного на это его учредительными документами, с приложением печати этой организации.

Порядок приемки товаров и ее документальное оформление зависят от различных факторов: от места приемки, характера приемки (по количеству, качеству, комплектности), от степени соответствия заключенного договора сопроводительным документам.

Приемка товаров по количеству в торговой организации предусматривает проверку соответствия фактического наличия товаров данным, содержащимся в транспортных, сопроводительных и / или расчетных документах.

Если количество и качество товара соответствует указанному в товаросопроводительных документах, то на сопроводительные документы накладывается штамп организации, что подтверждает соответствие принятых товаров данным, указанным в сопроводительных документах. Поступившие товары принимает сотрудник торговой организации, с которым заключается договор о материальной ответственности. Он ставит свою подпись на товаросопроводительных документах и заверяет ее печатью торговой организации.

При нарушении правил приема и сроков торговые организации лишаются возможности предъявления претензий поставщикам или транспортным организациям при недостаче или снижении качества товаров.

Если товаросопроводительные документы были оформлены поставщиком ненадлежащим образом, то составляется «Акт о приемке товаров» по форме №ТОРГ-1, утвержденной постановлением Госкомстата России от 25.12.1998 №132. Этим Актом оформляется приемка товаров по качеству, количеству, массе и комплектности в соответствии с правилами приемки товаров и условиями договора. Акт составляется членами комиссии, состав которой утверждается приказом руководителя торговой организации. Приемка товара производится по фактическому наличию товара. При выявлении отклонений фактического количества или качества товара по сравнению с данными сопроводительных документов поставщика приемка товара прекращается, создаются условия для обеспечения сохранности товара, приглашается представитель поставщика для составления соответствующих документов.

Если при приемке товаров выявлены расхождения фактического количества, качества поступивших товаров по сравнению с условиями договора, то составляется «Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке ТМЦ» по форме №ТОРГ-2, который является основанием для предъявления претензий поставщику или транспортной организации. Претензия предъявляется в письменном виде.

«Накладная на внутреннее перемещение товаров, тары» - форма №ТОРГ-13 - применяется для учета движения товаров внутри торговой организации (при передаче товаров с одного склада на другой, от одного материально ответственного лица к другому). Она составляется материально ответственным лицом структурного подразделения, которое сдает товары или другие ТМЦ в 2-х экземплярах. Первый экземпляр является основанием для списания товара с учета, на основании второго экземпляра оформляется оприходование поступивших товаров.

Для оформления уценки или списания товаров и других ТМЦ, подлежащих уценке, по причине боя, порчи, лома применяется «Акт о порче, бое, ломе товарно-материальных ценностей» - форма №ТОРГ-15. Акт составляется в 3-х экземплярах членами комиссии, утвержденной приказом руководителя торговой организации. Первый экземпляр Акта направляется в бухгалтерию для списания с учета потерь товаров и других ТМЦ, второй экземпляр остается в структурном подразделении, третий экземпляр передается материально ответственному лицу. Акт утверждается руководителем организации.

Для оформления списания товаров и других ТМЦ, не подлежащих дальнейшей реализации, составляется «Акт о списании товаров» - форма №ТОРГ-16.

В соответствии с «Методическими рекомендациями по учету и оформлению операций приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли», оформление и учет реализации товаров в торговой организации зависит от способа расчета за приобретенный товар между покупателем и продавцом.

Отгрузка товаров оптовыми торговыми организациями производится на основании заключенных договоров поставки, купли - продажи и в зависимости от конкретных условий заключенных договоров может оформляться различными товаросопроводительными документами (накладными, товарно-транспортными накладными, железнодорожными накладными). Для отгрузки товаров может, например, применяться товарная накладная (форма №ТОРГ-12). При отгрузке товаров оптовыми торговыми организациями в соответствии с требованиями действующего законодательства в обязательном порядке выписывается счет-фактура, подлежащий регистрации в Книге продаж в установленном порядке. Товары реализуются оптовыми торговыми организациями как за наличный расчет, так и по безналичному расчету.

Продажа товаров розничными торговыми организациями производится на основании договора розничной купли-продажи.

При продаже товаров розничными торговыми организациями за наличный расчет выручка поступает в кассу торговой организации. При этом, в соответствии с ФЗ от 22 мая 2003 года №54-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 27.06.2011 №162-ФЗ) «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием пластиковых карт», покупателю должен выдаваться кассовый чек. Кассовый чек должен содержать установленные реквизиты. При выдаче товаров покупателю чеки должны погашаться путем проставления штампа или надрывом.

Полученная в течение рабочего дня выручка сдается кассиром - операционистом старшему кассиру или другому сотруднику, на которого возложены данные обязанности. Порядок ведения кассовых операций регламентируется Инструкцией ЦБ РФ от 13.12.2011 №2750-У «Порядок ведения кассовых операций в РФ».

Продажа товаров розничными торговыми организациями может производиться за наличный расчет, по расчетным чекам, в кредит с рассрочкой платежа, по договорам комиссии.

Согласно ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием пластиковых карт», контрольно-кассовая техника должна применяться и в случае продажи товаров юридическим лицам за наличный расчет.

Согласно действующему законодательству, при возврате или обмене товаров, приобретенных ранее по договору розничной купли-продажи, покупатель обязан представить заявление, приложить к нему кассовый или товарный чеки. Торговая организация обязана оформить накладную в 2-х экземплярах, один из которых является основанием для оприходования данного товара, а другой - выдается покупателю для получения наличных денежных средств из кассы за возвращенный товар. При этом сумма выручки, полученной торговой организацией, должна быть уменьшена на сумму наличных денежных средств, возвращенных покупателям.

Для обеспечения сохранности товаров в торговых организациях должен быть организован учет товаров и тары на складе. При этом в зависимости от выбранного способа учета товаров могут применяться различные формы первичной учетной документации.

«Журнал учета движения товаров на складе» - форма №ТОРГ-18 - применяется для учета движения и остатков товаров и тары на складе. Он ведется материально ответственным лицом по наименованиям, сортам, количеству и цене. Записи производятся на основании приходно-расходных документов или накопительных ведомостей по учету отпуска товаров и тары за день.

При использовании партионного способа хранения товаров может применяться «Партионная карта» - форма №МХ-10. Партионная карта ведется материально ответственным лицом на основании приходных и расходных товарных документов.

Товарный отчет.

Значительная роль при документальном оформлении товарных операций отводится отчетности материально ответственных лиц за оприходованные, проданные и выбывшие товары. Среди данных документов можно выделить «Товарный отчет» - форма №ТОРГ-29, который составляется в соответствии с «Методическими рекомендациями по учету и оформлению операций приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли». Заполняется товарный отчет материально ответственным лицом в 2-х экземплярах на основании приходных и расходных документов ежедневно или за другой период, установленный руководителем и главным бухгалтером торговой организации в зависимости от условий работ. Товарный отчет является основанием для отражения операций по наличию и движению товаров и тары на счетах бухгалтерского учета торговой организации.

Каждый товарный отчет должен иметь порядковый номер, нумерация производится с первого номера до конца года. Товарные отчеты материально ответственных лиц, приступивших к работе не с начала года, нумеруются с начала их работы.

Товарный отчет состоит из адресной, приходной и расходной частей.

В адресной части указывается наименование организации и структурного подразделения, фамилия и инициалы материально ответственного лица, номер и дата составления отчета, период, за который составляется товарный отчет.

В приходной части товарного отчета отражается в стоимостном выражении остаток товаров и тары на начало отчетного периода, соответствующий остатку товаров и тары на дату составления предыдущего отчета, и поступление товаров и тары по сопроводительным документам.

Если товарный отчет составляется после проведения инвентаризации ТМЦ, то остаток товаров и тары должен соответствовать остатку по данным инвентаризационной описи.

Каждый приходный документ (источник поступления товаров, номер и дата документа, стоимость поступивших товаров) записывается отдельно, затем определяется общая стоимость оприходованных товаров и тары за отчетный период и рассчитывается итог прихода с остатком на начало отчетного периода.

В расходной части товарного отчета указывается стоимость реализованных и выбывших товаров (товаров, проданных покупателям, возвращенных поставщикам, переданных в другие структурные подразделения, списанных на основании надлежаще оформленных документов), а затем подсчитывается общая стоимость реализованных и выбывших товаров. В товарном отчете указывается общее количество прилагаемых приходных и расходных документов, на основании которых отражалось поступление и списание с учета товаров и тары; ставятся подписи материально ответственного лица и бухгалтера.

Первый экземпляр товарного отчета вместе со всеми оправдательными документами, подтверждающими поступление и выбытие товара, представляется в бухгалтерию торговой организации, а второй с распиской бухгалтера о приеме отчета остается у материально ответственного лица.

Товарные отчеты оптовых торговых организаций составляются в покупных ценах. Розничные торговые организации, в соответствии с действующим законодательством, могут вести учет товаров по покупным или продажным ценам в зависимости от принятой учетной политики. Поэтому составление товарных отчетов о наличии и движении товаров в розничных торговых организациях будет производиться в той оценке товаров, которая установлена учетной политикой конкретной организации.

**1.4 Учет поступления и продажи товаров в организациях оптовой и розничной торговли**

Для учета наличия и движения товаров в организациях оптовой и розничной торговли применяется счет 41 «Товары». Этот счет используется в основном организациями, осуществляющими торговую деятельность, а также организациями, оказывающими услуги общественного питания.

В организациях, осуществляющих промышленную и иную производственную деятельность, счет 41 «Товары» применяется в случаях, когда какие-либо изделия, материалы, продукты приобретаются специально для продажи или когда стоимость готовых изделий, приобретаемых для комплектации, не включается в себестоимость проданной продукции, а подлежит возмещению покупателями отдельно.

Товары, принятые на ответственное хранение, учитываются на забалансовом счете 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение». Товары, принятые на комиссию, учитываются на забалансовом счете 004 «Товары, принятые на комиссию».

К счету 41 «Товары» могут быть открыты субсчета:

­ 41-1 «Товары на складах»;

­ 41-2 «Товары в розничной торговле»;

­ 41-3 «Тара под товаром и порожняя»;

­ 41-4 «Покупные изделия» и др.

На субсчете 41-1 «Товары на складах» учитывается наличие и движение товарных запасов, находящихся на оптовых и распределительных базах, складах, в кладовых организаций, оказывающих услуги общественного питания, овощехранилищах, холодильниках и т.п.

На субсчете 41-2 «Товары в розничной торговле» учитывается наличие и движение товаров, находящихся в организациях, занятых розничной торговлей (в магазинах, палатках, ларьках, киосках и т.п.), и в буфетах организаций, занятых общественным питанием.

На субсчете 41-4 «Покупные изделия» организации, осуществляющие промышленную и иную производственную деятельность, пользующиеся счетом 41 «Товары», учитывают наличие и движение товаров (применительно к порядку, предусмотренному для учета производственных запасов).

Оприходование прибывших товаров и тары отражается по дебету счета 41 «Товары» в корреспонденции со счетом 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» по стоимости их приобретения. При этом при поступлении товаров в оптовые торговые организации используется субсчет 1 «Товары на складах» счета 41 «Товары», при поступлении товаров в розничные торговые организации - субсчет 2 «Товары в розничной торговле» счета 41 «Товары». Одновременно на основании счета-фактуры отражается сумма НДС по поступившим товарам по счету 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» в корреспонденции со счетом 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

На предприятиях оптовой торговли учет товаров ведется по покупным ценам, на розничных торговых предприятиях учет товаров может быть организован по покупным или продажным ценам в зависимости от принятой учетной политики. Если учет товаров ведется по продажным ценам, то розничные торговые организации одновременно с бухгалтерской записью по оприходованию поступивших товаров делают запись по дебету счета 41 «Товары» и кредиту счета 42 «Торговая наценка» на разницу между стоимостью приобретения и стоимостью по продажным ценам (скидки, накидки). Таким образом, на субсчете 2 «Товары в розничной торговле» счета 41 «Товары» формируется продажная стоимость поступивших товаров. Начисление торговой наценки на поступившие товары оформляется реестром розничных цен.

Счет 42 «Торговая наценка» используется не только для обобщения информации о торговых наценках (скидках, накидках) на товары, на этом счете учитываются также скидки, предоставляемые поставщиками организациям, осуществляющим розничную торговлю, на возможные потери товаров, а также на возмещение дополнительных транспортных расходов.

Кредитуется счет 42 «Торговая наценка» при принятии к бухгалтерскому учету товаров на суммы торговой наценки (скидок, накидок).

Суммы торговой наценки (скидок, накидок) по товарам проданным, отпущенным или списанным вследствие естественной убыли, брака, порчи, недостачи и т.п., сторнируются по кредиту счета 42 «Торговая наценка» в корреспонденции с дебетом счета 90 «Продажи» и иных соответствующих счетов. Относящиеся к непроданным товарам суммы скидок (накидок) уточняются на основании инвентаризационных описей путем определения полагающейся скидки (накидки) на товары в соответствии с установленными размерами.

Сумма скидки (накидки) на остаток непроданных товаров в организациях, осуществляющих розничную торговлю, может быть определена по проценту, исчисленному исходя из отношения суммы скидок (накидок) на остаток товаров на начало месяца и оборота по кредиту счета 42 «Торговая наценка» (без учета сторнированных сумм) к сумме проданных за месяц товаров (по продажным ценам) и остатка товаров на конец месяца (по продажным ценам).

Транспортные (по завозу) и другие расходы по заготовке и доставке товаров относятся с кредита счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» в дебет счета 44 «Расходы на продажу».

Поступление товаров и тары в торговые организации может отражаться с использованием счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» или без него.

Использование наряду со счетом 41 «Товары» счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» для учета поступающих товаров должно отражаться в учетной политике торговой организации.

Если при приемке поступивших от поставщиков товаров будут выявлены нарушения условий заключенных договоров (сроков и объемов поставки, ассортимента товаров, получение некачественного или некомплектного товара), то торговая организация на основании предъявленной претензии поставщику или транспортной организации отражает в учете сумму претензии по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» субсчет 2 «Расчеты по претензиям» в корреспонденции со счетом 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Обмен или возврат доброкачественных и недоброкачественных товаров, возвращенных покупателями, производится на основании заявления покупателя с предоставлением кассового или товарного чека и оформлением накладной в 2-х экземплярах. Оприходование товаров, возвращенных покупателями, отражается по дебету счета 41 «Товары» в корреспонденции со счетом 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Учет движения недоброкачественных товаров ведется по наименованиям и поставщикам в карточках учета претензий.

Приобретение товаров торговыми организациями может производиться на условиях предоплаты. Для обобщения информации о расчетах по выданным авансам под поставку товаров используется субсчет «Расчеты по авансам выданным» счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Аналитический учет товаров в бухгалтерии.

Значительная роль в учетном процессе каждой торговой организации отводится организации аналитического учета товаров в бухгалтерии.

Аналитический учет товаров организуется по материально ответственным лицам и местам хранения.

Аналитический учет товаров в бухгалтерии может быть организован различными методами: количественно-суммовым и оперативно - бухгалтерским (сальдовым) методом в зависимости от конкретных условий деятельности торговой организации (ассортимента реализуемых товаров, объема товарооборота, складского способа хранения товаров, величины товарных запасов). Каждая торговая организация самостоятельно выбирает конкретный метод складского и аналитического учета товаров и отражает его в учетной политике.

На складе учет товаров может быть организован партионным или сортовым методом. При любом способе хранения товаров материально ответственные лица ведут учет товаров в натуральном измерении на основании приходных и расходных товарных документов или в натурально-стоимостном измерении.

При различных способах складского учета товаров возможны следующие варианты учета товаров в бухгалтерии с использованием количественно-суммового метода.

При сортовом методе учета товаров на складе аналитический учет товаров ведется в «Карточках количественно-стоимостного учета» по форме ТОРГ-28. Они заполняются на основании приходных и расходных документов. При большом объеме операций по поступлению и продаже товаров для сокращения учетных записей допускается составление накопительных ведомостей с подсчетом общих итогов и отражением этих итогов в «Карточках количественно-стоимостного учета».

При партионном методе учета товаров на складе аналитический учет товаров ведется в партионных картах.

В конце отчетного периода и на момент проведения инвентаризации товаров должна проводиться сверка данных о наличии и движении товаров на складе и в учете.

Завершающим этапом процесса товародвижения каждой торговой организации является продажа покупателям ранее приобретенных товаров. Объем реализации (товарооборот) является важнейшим показателем деятельности оптовых и розничных торговых организаций, от величины которого в значительной степени зависит финансовый результат работы хозяйствующего субъекта.

Гражданским кодексом РФ установлен момент перехода права собственности на товар от продавца к покупателю: право собственности у приобретателя вещи по договору возникает с момента ее передачи, если иное не предусмотрено законом или договором. При этом передачей признается вручение вещи приобретателю или указанному им лицу, а равно сдача перевозчику для отправки приобретателю или сдача в организацию связи для доставки товара покупателю.

По гражданскому законодательству, вместе с возникновением у покупателя права собственности на приобретенный товар к нему переходит и риск порчи или гибели товара.

Отражение в учете реализации товаров в розничных и оптовых торговых организациях имеет свои особенности в связи с разными методами оценки товаров, различиями в организации расчетов с покупателями и способами получения выручки за проданный товар.

Оптовая продажа товаров может производиться со складов или транзитом. Оптовая продажа товаров со складов организуется различными способами: путем отбора покупателями необходимого товара, по предварительным заявкам покупателей, через разъездных представителей, предлагающих информацию о товарах.

Транзитная реализация товаров в зависимости от заключенных договоров может производиться с участием или без участия оптовой торговой организации в расчетах.

Выручка от продажи товаров оптовыми торговыми организациями поступает на расчетный счет организации.

Розничная продажа товаров может производиться за наличный расчет, по кредитным карточкам, расчетным чекам, по перечислению со счетов вкладчиков, в кредит с рассрочкой платежа, по договору комиссии.

Согласно ФЗ от 22 мая 2003 года №54-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 27.06.2011 №162-ФЗ) «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием пластиковых карт», контрольно-кассовая техника (ККТ) применяется на территории Российской Федерации в обязательном порядке всеми организациями при осуществлении ими наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт в случаях продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. При этом контрольно-кассовая техника, применяемая организациями, должна быть зарегистрирована в налоговых органах по месту учета организации, должна быть исправна, опломбирована в установленном порядке, должна иметь фискальную память и эксплуатироваться в фискальном режиме.

Организации обязаны выдавать покупателям при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт в момент оплаты отпечатанные контрольно - кассовой техникой кассовые чеки. Они также должны обеспечивать ведение и хранение документации, связанной с приобретением и регистрацией, вводом в эксплуатацию и применением контрольно - кассовой техники, обеспечивать должностным лицам налоговых органов беспрепятственный доступ к соответствующей ККТ, предоставлять им указанную документацию.

На каждый кассовый аппарат должен быть оформлен журнал кассира-операциониста, в котором кассиром отражаются показания счетчиков на начало и конец рабочего дня, а также сумма полученной дневной выручки. Размер выручки, полученной от покупателей, определяется по показаниям счетчиков контрольно-кассовых аппаратов. При этом сумма выручки уменьшается на сумму наличных денежных средств, выданных покупателям из кассы по возвращенным чекам.

В розничных и оптовых торговых организациях учет товарооборота (реализации) ведется на счете 90 «Продажи», к которому открываются соответствующие субсчета. Счет 90 «Продажи» сальдо на отчетную дату не имеет.

Дебетовый оборот счета 90 «Продажи» отражает покупную стоимость реализованных товаров, расходы на продажу, относящиеся к этим товарам, налог на добавленную стоимость с выручки от продажи товаров.

Кредитовый оборот показывает продажную стоимость реализованных товаров.

Таким образом, счет 90 «Продажи» позволяет рассчитать финансовый результат от реализации товаров путем сопоставления суммы выручки, полученной торговой организацией от продажи, и ее расходами с учетом стоимости приобретенных товаров

При признании в бухгалтерском учете выручки от продажи товаров их стоимость списывается со счета 41 «Товары» в дебет счета 90 «Продажи».

При отражении в учете реализации товаров требуется знать покупную стоимость реализованных товаров. Если товары приобретаются у разных поставщиков и по разным ценам, то согласно ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», оценка товаров, списываемых на продажу или при ином выбытии, может производиться одним из следующих способов:

­ по себестоимости каждой единицы;

­ по средней себестоимости;

­ по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО);

­ по себестоимости последних по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ЛИФО). Применение одного из указанных способов по группе (виду) материально-производственных запасов производится исходя из допущения последовательности применения учетной политики.

Отражение выручки от продажи товаров оптовыми торговыми организациями отражается по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в корреспонденции со счетом 90 «Продажи». При этом выручка в целях налогообложения может определяться «по отгрузке» или «по оплате» в зависимости от принятой учетной политики.

В учете оптовых торговых организаций после отражения выручки от продажи товаров и списания стоимости реализованных товаров необходимо:

­ начислить сумму НДС с выручки от продажи товаров по дебету субсчета 3 «НДС» счета 90 «Продажи» в корреспонденции со сче-том 68 «Расчеты по налогам и сборам» или отразить сумму НДС в корреспонденции со счетом 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» в зависимости от метода определения выручки в целях налогообложения (после поступления выручки на расчетный счет в учете отражается задолженность перед бюджетом по НДС);

— списать расходы на продажу отчетного периода, относящиеся к проданным товарам, по дебету субсчета 2 «Себестоимость продаж» в корреспонденции со счетом 44 «Расходы на продажу»;

— определить и списать финансовый результат от продажи товаров (прибыль или убыток) со счета 90 «Продажи» субсчет 9 «Прибыль/ убыток от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки».

Если выручка от продажи отпущенных (отгруженных) товаров определенное время не может быть признана в бухгалтерском учете, то до момента признания выручки эти товары учитываются на счете 45 «Товары отгруженные». При фактическом их отпуске (отгрузке) производится запись по кредиту счета 41 «Товары» в корреспонденции со счетом 45 «Товары отгруженные».

Оптовые торговые организации могут осуществлять продажу товаров в соответствии с заключенными договорами на условиях предоплаты. Для учета расчетов в этом случае к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» открывается субсчет «Расчеты по авансам полученным».

В розничных торговых организациях выручка за проданный товар поступает в кассу и отражается по дебету счета 50 «Касса» в корреспонденции со счетом 90 «Продажи» субсчет 1 «Выручка». Далее в учете отражается сумма НДС с выручки от продажи товаров, списание учетной стоимости реализованных товаров и списание расходов на продажу, относящихся к проданным товарам.

Содержание бухгалтерских записей на счетах по списанию учетной стоимости реализованных товаров зависит от метода оценки товаров, принятой в торговой организации.

Если в соответствии с учетной политикой организации учет товаров ведется по покупным ценам, то делается запись по дебету субсчета 2 «Себестоимость продаж» счета 90 «Продажи» в корреспонденции с субсчетом 2 «Товары в розничной торговле» счета 41 «Товары». При учете товаров по продажным ценам по дебету и кредиту счета 90 «Продажи» отражается одна и та же сумма - продажная стоимость товаров, поэтому возникает необходимость рассчитать и списать реализованную торговую наценку, относящуюся к проданным товарам. Списание реализованной торговой наценки отражается в учете методом «красное сторно» по дебету счета 90 «Продажи» в корреспонденции со счетом 42 «Торговая наценка».

В зависимости от применяемой схемы учета товаров реализованная торговая наценка, являющаяся валовым доходом торговой организации, может определяться по-разному.

Если имеется возможность получения информации по продаже товаров по каждой сделке (количество, цена и ассортимент проданных товаров), то сумма реализованной торговой наценки может быть определена по каждому наименованию товаров. Такой порядок расчета реализованной торговой наценки применяется в организациях с незначительным количеством торговых сделок или в крупных торговых организациях, использующих компьютерные системы обработки данных о наличии и движении каждой единицы товара на основании штрих-кодов товаров. При значительном количестве сделок в торговой организации в течение отчетного периода и отсутствия вышеуказанной информации о товарах валовый доход от реализации определяется расчетным путем.

Основными способами расчета являются:

— по общему товарообороту;

— по ассортименту товарооборота;

— по среднему проценту;

— по ассортименту остатка товаров.

Каждая торговая организация самостоятельно выбирает способ расчета реализованной торговой наценки и отражает его в своей учетной политике.

После списания реализованной торговой наценки на счете 90 «Продажи» выявляется финансовый результат от продажи.

Финансовый результат - прибыль от продажи товаров розничными или оптовыми торговыми организациями - отражается по субсчету 9 «Прибыль/убыток от продаж» в корреспонденции со счетом 99 «Прибыли и убытки», финансовый результат - убыток - отражается обратной проводкой.

**2. Анализ учета товарооборота ООО «ФилКом»**

**.1 Общая характеристика ООО «ФилКом»**

Общество с ограниченной ответственностью «ФилКом», именуемое в дальнейшем «Общество», создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом от 08.02.1998 г. №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Общество является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании настоящего Устава и действующего законодательства Российской Федерации.

Общество является коммерческой организацией.

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 его место нахождения. Общество вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему и другие средства визуальной идентификации.

Общество является собственником принадлежащего ему имущества и денежных средств и отвечает по своим обязательствам собственным имуществом.

Участники Общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью Общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале Общества.

Участники Общества, не полностью оплатившие доли, несут солидарную ответственность по обязательствам Общества в пределах стоимости неоплаченной части принадлежащих им долей в уставном капитале Общества.

Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования не несут ответственности по обязательствам Общества, равно как и Общество не несет ответственности по обязательствам Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Общество зарегистрировано на неопределенный срок.

Основной целью деятельности Общества является извлечение прибыли.

Общество вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом.

Основными видами деятельности общества являются:

- розничная торговля;

- комиссионная торговля;

- посреднические услуги при купле-продаже товаров народного потребления;

- посреднические услуги при купле-продаже продукции производственно - технического назначения;

- сдача в аренду нежилых помещений;

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется специальными федеральными законами, Общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии).

Если условиями предоставления специального разрешения (лицензии) на занятие определенным видом деятельности предусмотрено требование о занятии такой деятельностью как исключительной, то Общество в течение срока действия специального разрешения (лицензии) не вправе осуществлять иные виды деятельности, за исключением видов деятельности, предусмотренных специальным разрешением (лицензией) и им сопутствующих.

Общество осуществляет внешнеэкономическую деятельность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Для достижения целей своей деятельности Общество может приобретать права, исполнять обязанности и осуществлять любые действия, которые не будут противоречить действующему законодательству РФ и настоящему Уставу.

**2.2** **Анализ финансового состояния ООО «ФилКом»**

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия.

Финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Главная цель анализа - своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Таблица 1 - Анализ структуры активов ООО «ФилКом» за 2009-2010 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | на 01.01.2009 г. | | на 01.01.2010 г. | | Отклонение | |
|  | Абсолют. | % | Абсолют. | % | Абсолют. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 = 4 - 2 | 7= 5 - 3 |
| I. Внеоборотные активы | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| II. Оборотные активы | 3 874,00 | 100,00 | 3 863,00 | 100,00 | -11,00 | 0,00 |
| Запасы | 3 756,00 | 6,95 | 767,00 | 7,51 | 1,00 | 0,56 |
| в том числе |  |  |  |  |  |  |
| готовая продукция и товары на складах | 3 756,00 | 6,95 | 767,00 | 7,51 | 1,00 | 0,56 |
| Краткосрочная дебиторская задолженность | 115,00 | 2,97 | 95,00 | 2,46 | -20,00 | -0,51 |
| в том числе |  |  |  |  |  |  |
| Денежные средства | 3,00 | 0,08 | 1,00 | 0,03 | -2,00 | -0,05 |
| АКТИВЫ ВСЕГО | 3 874,00 | 100,00 | 3 863,00 | 100,00 | -11,00 | 0,00 |
| Чистый оборотный капитал (за вычетом краткосрочных обязательств) | 3 803,00 | 98,17 | 3 784,00 | 97,95 | -19,00 | -0,22 |
| Чистые активы | 3 803,00 | 98,17 | 3 784,00 | 97,95 | -19,00 | -0,22 |

Активы Предприятия за анализируемый период практически не изменились, оставшись на уровне 3 863 тыс. руб.

Чистые активы (в соответствии с «Порядком оценки стоимости чистых активов акционерных обществ» (утв. приказом Минфина РФ и ФКЦБ №№10н, 03-6/пз)) на начало анализируемого периода составили 3 803 тыс. руб., а в конце периода были равны 3 784 тыс. руб.

Доля основных средств в имуществе на конец анализируемого периода составила 0%.

Таблица 2 - Анализ структуры активов ООО «ФилКом» за 2010-2011 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | на 01.01.2011 г. | | на 01.01.2012 г. | | Отклонение | |
|  | Абсолют. | % | Абсолют. | % | Абсолют. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 = 4 - 2 | 7= 5 - 3 |
| I. Внеоборотные активы | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| II. Оборотные активы | 3 863,00 | 100,00 | 3 890,00 | 100,00 | 27,00 | 0,00 |
| Запасы | 3 767,00 | 97,51 | 3 787,00 | 97,35 | 20,00 | -0,16 |
| в том числе |  |  |  |  |  |  |
| готовая продукция и товары на складах | 3 767,00 | 97,51 | 3 787,00 | 97,35 | 20,00 | -0,16 |
| готовая продукция и товары на складах | 3 767,00 | 97,51 | 3 787,00 | 97,35 | 20,00 | -0,16 |
| Краткосрочная дебиторская задолженность | 95,00 | 2,46 | 103,00 | 2,65 | 8,00 | 0,19 |
| в том числе |  |  |  |  |  |  |
| покупатели и заказчики | 0,00 | 0,00 | 4,00 | 0,10 | 4,00 | 0,10 |
| Денежные средства | 1,00 | 0,03 | 0,00 | 0,00 | -1,00 | -0,03 |
| АКТИВЫ ВСЕГО | 3 863,00 | 100,00 | 3 890,00 | 100,00 | 27,00 | 0,00 |
| Чистый оборотный капитал (за вычетом краткосрочных обязательств) | 3 784,00 | 97,95 | 3 752,00 | 96,45 | -32,00 | -1,50 |
| Чистые активы | 3 784,00 | 97,95 | 3 752,00 | 96,45 | -32,00 | -1,50 |

Основную часть в структуре имущества занимали оборотные активы.

Чистые активы (в соответствии с «Порядком оценки стоимости чистых активов акционерных обществ» (утв. приказом Минфина РФ и ФКЦБ №10н, 03-6/пз)) на начало анализируемого периода составили 3 784 тыс. руб., а в конце периода были равны 3 752 тыс. руб.

Доля основных средств в имуществе на конец анализируемого периода составила 0%.



Рисунок 1 - Анализ соотношения оборотных и внеоборотных активов за период 2009-2011 гг. в ООО «ФилКом»

Таблица 3 - Анализ структуры пассивов ООО «ФилКом» за 2009-2010 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | на 01.01.2009 г. | | на 01.01.2010 г. | | Отклонение | |
|  | Абсолют. | % | Абсолют. | % | Абсолют. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 = 4 - 2 | 7 = 5 - 3 |
| I. Собственный капитал (фактический) | 3 803,00 | 98,17 | 3 784,00 | 97,95 | -19,00 | 0,22 |
| Уставный капитал (фактический) | 10,00 | 0,26 | 10,00 | 0,26 | 0,00 | 0,00 |
| Резервы, фонды, нераспределенная прибыль (фактические) | 3 793,00 | 97,91 | 3 774,00 | 97,70 | -19,00 | -0,21 |
| III. Краткосрочные обязательства | 71,00 | 1,83 | 79,00 | 2,05 | 8,00 | 0,22 |
| Краткосрочная кредиторская задолженность | 71,00 | 1,83 | 79,00 | 2,05 | 8,00 | 0,22 |
| в том числе |  |  |  |  |  |  |
| перед персоналом организации | 37,00 | 0,96 | 52,00 | 1,35 | 15,00 | 0,39 |
| перед гос. внебюджетными фондами | 6,00 | 0,15 | 8,00 | 0,21 | 2,00 | 0,06 |
| перед бюджетом | 20,00 | 0,52 | 19,00 | 0,49 | -1,00 | -0,03 |
| перед прочими кредиторами | 8,00 | 0,21 | 0,00 | 0,00 | -8,00 | -0,21 |
| ПАССИВЫ ВСЕГО | 3 874,00 | 100,00 | 3 863,00 | 100,00 | -11,00 | 0,00 |

Основным источником формирования имущества Предприятия в анализируемом периоде являются собственные средства, доля которых в балансе снизилась с 98,17% до 97,95%.

Собственный капитал (фактический, за вычетом убытков и задолженностей учредителей) на начало анализируемого периода составил 3 803 тыс. руб., а на конец периода был равен 3 784 тыс. руб. За анализируемый период величина собственного капитала (фактического) уменьшилась на 19 тыс. руб. при одновременном увеличении соотношения заемного и собственного капитала на 0,00. Таким образом, финансовая устойчивость Предприятия снизилась.

Собственный капитал Предприятия за анализируемый период практически не изменился, составив 3 784 тыс. руб.

В анализируемом периоде остались на прежнем уровне следующие показатели: уставный капитал (10 тыс. руб.).

В целом, сокращение резервов, фондов и нераспределенной прибыли (фактич.) свидетельствует о падении деловой активности Предприятия (в том случае, если оно не использовало собственные средства для финансирования). Необходимо дополнительно проанализировать направления расходования собственных средств Предприятия.

За анализируемый период в структуре собственного капитала доля резервов, фондов и нераспределенной прибыли не изменилась, оставшись на уровне 99,74%.

Предприятие на протяжении анализируемого периода убытков по балансу не имело.

В структуре заемного капитала долгосрочные обязательства в анализируемом периоде отсутствовали.

Краткосрочные обязательства за анализируемый период увеличились   
на 8 тыс. руб.

К концу анализируемого периода краткосрочные обязательства были представлены только коммерческими обязательствами.

Краткосрочные кредиты и займы (финансовые обязательства) в анализируемом периоде отсутствовали.

Кредиторская задолженность за анализируемый период возросла   
на 8 тыс. руб. (с 71 до 79 тыс. руб.).

В структуре кредиторской задолженности на конец анализируемого периода преобладают обязательства перед персоналом организации (52 тыс. руб.), составляющие 65,82%. Вторыми по величине являются обязательства перед бюджетом (19 тыс. руб.), составляющие 24,05%.

В анализируемом периоде у Предприятия отсутствовала задолженность перед поставщиками и подрядчиками, по векселям к уплате, перед дочерними и зависимыми обществами, по авансам полученным. В анализируемом периоде Предприятие полностью погасило задолженность перед прочими кредиторами.

За анализируемый период краткосрочные обязательства изменились следующим образом:

 перед бюджетом снизились на 1 тыс. руб. (с 20 до 19 тыс. руб.);

 перед персоналом организации возросли на 15 тыс. руб. (с 37 до 52 тыс. руб.);

 перед гос. внебюджетными фондами возросли на 2 тыс. руб. (с 6 до 8 тыс. руб.);

 перед прочими кредиторами снизились на 8 тыс. руб. (с 8 до 0 тыс. руб.).

В анализируемом периоде наибольшими темпами роста характеризуются задолженность перед персоналом организации, перед гос. внебюджетными фондами, перед бюджетом.

Таблица 4 - Анализ структуры пассивов ООО «ФилКом» за 2010-2011 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | на 01.01.2010 г. | | на 01.01.2011 г. | | Отклонение | |
|  | Абсолют. | % | Абсолют. | % | Абсолют. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 = 4 - 2 | 7 = 5 - 3 |
| I. Собственный капитал (фактический) | 3 784,00 | 97,95 | 3 752,00 | 96,45 | -32,00 | -1,50 |
| Уставный капитал (фактический) | 10,00 | 0,26 | 10,00 | 0,26 | 0,00 | 0,00 |
| Резервы, фонды, нераспределенная прибыль (фактические) | 3 774,00 | 97,70 | 3 742,00 | 96,20 | -32,00 | -1,50 |
| III. Краткосрочные обязательства | 79,00 | 2,05 | 138,00 | 3,55 | 59,00 | 1,50 |
| Краткосрочная кредиторская задолженность | 79,00 | 2,05 | 138,00 | 3,55 | 59,00 | 1,50 |
| в том числе |  |  |  |  |  |  |
| перед поставщиками и подрядчиками | 0,00 | 0,00 | 36,00 | 0,93 | 36,00 | 0,93 |
| перед персоналом организации | 52,00 | 1,35 | 68,00 | 1,75 | 16,00 | 0,40 |
| перед гос. внебюджетными фондами | 8,00 | 0,21 | 11,00 | 0,28 | 3,00 | 0,07 |
| перед бюджетом | 19,00 | 0,49 | 23,00 | 0,59 | 4,00 | 0,10 |
| ПАССИВЫ ВСЕГО | 3 863,00 | 100,00 | 3 890,00 | 100,00 | 27,00 | 0,00 |

Собственный капитал (фактический, за вычетом убытков и задолженностей учредителей) на начало анализируемого периода составил 3 784 тыс. руб., а на конец периода был равен 3 752 тыс. руб. За анализируемый период величина собственного капитала (фактического) уменьшилась на 32 тыс. руб. при одновременном увеличении соотношения заемного и собственного капитала на 0,02. Таким образом, финансовая устойчивость Предприятия снизилась.

Собственный капитал Предприятия за анализируемый период практически не изменился, составив 3 752 тыс. руб.

В анализируемом периоде остались на прежнем уровне следующие показатели: уставный капитал (10 тыс. руб.).

В целом, сокращение резервов, фондов и нераспределенной прибыли (фактич.) свидетельствует о падении деловой активности Предприятия (в том случае, если оно не использовало собственные средства для финансирования). Необходимо дополнительно проанализировать направления расходования собственных средств Предприятия.

За анализируемый период в структуре собственного капитала доля резервов, фондов и нераспределенной прибыли имела тенденцию к снижению (с 99,74% до 99,73%).

Предприятие на протяжении анализируемого периода убытков по балансу не имело.

В структуре заемного капитала долгосрочные обязательства в анализируемом периоде отсутствовали.

Краткосрочные обязательства за анализируемый период выросли на 59 тыс. руб.

К концу анализируемого периода краткосрочные обязательства были представлены только коммерческими обязательствами.

Краткосрочные кредиты и займы (финансовые обязательства) в анализируемом периоде отсутствовали.

Кредиторская задолженность за анализируемый период возросла   
на 59 тыс. руб. (с 79 до 138 тыс. руб.).

В структуре кредиторской задолженности на конец анализируемого периода преобладают обязательства перед персоналом организации (68 тыс. руб.), составляющие 49,28%. Вторыми по величине являются обязательства перед поставщиками и подрядчиками (36 тыс. руб.), составляющие 26,09%.

В анализируемом периоде у Предприятия отсутствовала задолженность по векселям к уплате, перед дочерними и зависимыми обществами, по авансам полученным, перед прочими кредиторами. В анализируемом периоде у Предприятия возникла задолженность перед поставщиками и подрядчиками.

За анализируемый период краткосрочные обязательства изменились следующим образом:

 перед бюджетом возросли на 4 тыс. руб. (с 19 до 23 тыс. руб.);

 перед поставщиками и подрядчиками возросли на 36 тыс. руб. (с 0 до 36 тыс. руб.);

 перед персоналом организации возросли на 16 тыс. руб. (с 52 до 68 тыс. руб.);

 перед гос. внебюджетными фондами возросли на 3 тыс. руб. (с 8 до 11 тыс. руб.).

В анализируемом периоде наибольшими темпами роста характеризуются задолженность перед гос. внебюджетными фондами, перед персоналом организации, перед бюджетом.



Рисунок 2 - Анализ соотношения собственного и заемного капиталов за период 2009-2011 гг.

Таблица 5 - Финансовые результаты деятельности ООО «ФилКом» за 2009**-**2010 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | за 2009 г. | | за 2010 г. | | Отклонение | |
|  | Абсолют. | % | Абсолют. | % | Абсолют. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 = 4 - 2 | 7 = 5 - 3 |
| Чистая выручка | 18 029,00 | 99,91 | 19 206,00 | 100,00 | 1 177,00 | 0,09 |
| Себестоимость реализованной продукции | 15 955,00 | 88,42 | 17 406,00 | 90,63 | 1 451,00 | 2,21 |
| Валовая прибыль | 2 074,00 | 11,49 | 1 800,00 | 9,37 | -274,00 | -2,12 |
| Полная себестоимость реализованной продукции | 16 854,00 | 93,40 | 19 168,00 | 99,80 | 2 314,00 | 6,40 |
| в том числе коммерческие расходы | 899,00 | 4,98 | 1 762,00 | 9,17 | 863,00 | 4,19 |
| Результат от основной деятельности | 1 175,00 | 6,51 | 38,00 | 0,20 | -1 137,00 | -6,31 |
| Прочие доходы | 16,00 | 0,09 | 0,00 | 0,00 | -16,00 | -0,09 |
| Прочие расходы | 6,00 | 0,03 | 5,00 | 0,03 | -1,00 | 0,00 |
| Результат от прочей деятельности | 10,00 | 0,06 | -5,00 | -0,03 | -15,00 | -0,09 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 1 185,00 | 6,57 | 33,00 | 0,17 | -1 152,00 | -6,40 |
| Налог на прибыль и обязательные платежи | 60,00 | 0,33 | 52,00 | 0,27 | -8,00 | -0,06 |
| Чистая прибыль (убыток) | 1 125,00 | 6,23 | -19,00 | -0,10 | -1 144,00 | -6,33 |
| Справочно: Всего доходов | 18 045,00 | 100,00 | 19 206,00 | 100,00 | 1 161,00 | 0,00 |

Чистая выручка Предприятия за анализируемый период увеличилась на 1177 тыс. руб. или 6,53% (с 18 029 до 19 206 тыс. руб.). Основная деятельность, ради осуществления которой было создано Предприятие, за анализируемый период была прибыльной.

Себестоимость реализованной продукции Предприятия за анализируемый период увеличилась на 2314 тыс. руб. или 13,73% (с 16854 до 19 168 тыс. руб.).

Как следствие этого, эффективность основной деятельности Предприятия снизилась, так как темп изменения выручки отставал от темпа изменения себестоимости реализованной продукции.

Валовая прибыль Предприятия за анализируемый период уменьшилась на 274 тыс. руб. или 13,21% (с 2 074 до 1 800 тыс. руб.).

Следует отметить, что расходы по прочей деятельности Предприятия падают медленнее, чем доходы по ней.

В начале анализируемого периода Предприятие имело прибыль от основной деятельности в размере 1 175 тыс. руб. Результат от прочей деятельности при этом составил 10 тыс. руб.

В конце анализируемого периода Предприятие имело прибыль от основной деятельности в размере 38 тыс. руб. Результат от прочей деятельности при этом составил -5 тыс. руб. Отрицательный результат от прочей деятельности в конце анализируемого периода возникает, в том числе, за счет начисления налогов, относимых на финансовые результаты.

От осуществления всех видов деятельности в конце анализируемого периода Предприятие получило прибыль в размере 33 тыс. руб., что на 97,22% меньше прибыли в начале периода, составившей 1 185 тыс. руб. Налоговые и иные обязательные платежи в конце анализируемого периода занимали 157,58% в величине прибыли до налогообложения. В конце анализируемого периода у Предприятия отсутствовала чистая прибыль, то есть оно лишилось источника пополнения оборотных средств.

Таблица 6 - Финансовые результаты деятельности ООО «ФилКом» за 2010**-**2011 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | за 2010 г. | | за 2011 г. | | Отклонение | |
|  | Абсолют. | % | Абсолют. | % | Абсолют. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 = 4 - 2 | 7 = 5 - 3 |
| Чистая выручка | 19 206,00 | 100,00 | 20 464,00 | 100,00 | 1 258,00 | 0,00 |
| Себестоимость реализованной продукции | 17 406,00 | 90,63 | 18 337,00 | 89,61 | 931,00 | -1,02 |
| Валовая прибыль | 1 800,00 | 9,37 | 2 127,00 | 10,39 | 327,00 | 1,02 |
| Полная себестоимость реализованной продукции | 19 168,00 | 99,80 | 20 443,00 | 99,90 | 1 275,00 | 0,10 |
| в том числе коммерческие расходы | 1 762,00 | 9,17 | 2 106,00 | 10,29 | 344,00 | 1,12 |
| Результат от основной деятельности | 38,00 | 0,20 | 21,00 | 0,10 | -17,00 | -0,10 |
| Прочие расходы | 5,00 | 0,03 | 0,00 | 0,00 | -5,00 | -0,03 |
| Результат от прочей деятельности | -5,00 | -0,03 | 0,00 | 0,00 | 5,00 | 0,03 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 33,00 | 0,17 | 21,00 | 0,10 | -12,00 | -0,07 |
| Налог на прибыль и обязательные платежи | 52,00 | 0,27 | 53,00 | 0,26 | 1,00 | -0,01 |
| Чистая прибыль (убыток) | -19,00 | -0,10 | -32,00 | -0,16 | -13,00 | -0,06 |
| Справочно: Всего доходов | 19 206,00 | 100,00 | 20 464,00 | 100,00 | 1 258,00 | 0,00 |

Чистая выручка Предприятия за анализируемый период увеличилась на 1258 тыс. руб. или 6,55% (с 19206 до 20464 тыс. руб.). Основная деятельность, ради осуществления которой было создано Предприятие, за анализируемый период была прибыльной.

Себестоимость реализованной продукции Предприятия за анализируемый период увеличилась на 1275 тыс. руб. или 6,65% (с 19168 до 20443 тыс. руб.).

Как следствие этого, эффективность основной деятельности Предприятия снизилась, так как темп изменения выручки отставал от темпа изменения себестоимости реализованной продукции.

Валовая прибыль Предприятия за анализируемый период увеличилась на 327 тыс. руб. или 18,17% (с 1800 до 2127 тыс. руб.).

В начале анализируемого периода Предприятие имело прибыль от основной деятельности в размере 38 тыс. руб. Результат от прочей деятельности при этом составил -5 тыс. руб.

В конце анализируемого периода Предприятие имело прибыль от основной деятельности в размере 21 тыс. руб.

От осуществления всех видов деятельности в конце анализируемого периода Предприятие получило прибыль в размере 21 тыс. руб., что на 36,36% меньше прибыли в начале периода, составившей 33 тыс. руб. Налоговые и иные обязательные платежи в конце анализируемого периода занимали 252,38% в величине прибыли до налогообложения. Отсутствие в анализируемом периоде у Предприятия чистой прибыли свидетельствует о том, что у него не было источника пополнения оборотных средств.

Таблица 7 - Показатели финансовой устойчивости ООО «ФилКом» за 2009-2010 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | на 01.01.2009 г. | на 01.01.2010 г. | Отклонение |
| Соотношение заемного и собственного капитала (фактического) | 0,019 | 0,021 | 0,002 |
| Уровень собственного капитала (фактического) | 0,982 | 0,980 | -0,002 |
| Коэффициент обеспеченности собственными средствами | 0,982 | 0,980 | -0,002 |
| Коэффициент покрытия | 54,563 | 48,899 | -5,665 |
| Промежуточный коэффициент покрытия | 1,662 | 1,215 | -0,447 |
| Коэффициент срочной ликвидности | 0,042 | 0,013 | -0,030 |
| Коэффициент покрытия обязательств притоком денежных средств (коэф. Бивера) | 15,845 | -0,253 | -16,098 |
| Интервал самофинансирования, дни | 2,520 | 2,010 | -0,511 |

Анализ финансовой устойчивости Предприятия позволяет говорить о значительном запасе прочности, обусловленном высоким уровнем собственного капитала (фактического), который на конец анализируемого периода составил 0,980 (при рекомендуемом значении не менее 0,600).

Таким образом, к концу анализируемого периода у Предприятия имелись широкие возможности привлечения дополнительных заемных средств без риска потери финансовой устойчивости.

Уменьшение уровня собственного капитала (фактического) за анализируемый период способствовало снижению финансовой устойчивости Предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами составил на конец периода 0,980, что лучше установленного нормативного значения (0,10).

Соотношение заемного и собственного капитала (фактического) на начало анализируемого периода равнялось 0,019, на конец периода 0,021.

Коэффициент срочной ликвидности (отражающий долю текущих обязательств, покрываемых за счет денежных средств и реализации краткосрочных ценных бумаг) на конец периода составил 0,013, что на 0,030 пунктов ниже его значения на начало периода (0,042) при рекомендуемом значении.

Промежуточный коэффициент покрытия (отражающий долю текущих обязательств, покрываемых оборотными активами за вычетом запасов) на конец периода составил 1,215, что на 0,447 пунктов ниже его значения на начало периода (1,662) при рекомендуемом значении.

Коэффициент покрытия краткосрочной задолженности оборотными активами на конец периода составил 48,899, что на 5,665 пунктов ниже его значения на начало периода (54,563) при рекомендуемом значении от 1,00 до 2,00. Таким образом, за анализируемый период Предприятие сохранило способность погасить текущие обязательства за счет производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов. Однако, данный показатель не укладывается в диапазон рекомендуемых значений.

Коэффициент Бивера, равный отношению притока денежных средств к общей сумме задолженности, на конец анализируемого периода составил -0,253, на начало 15,845. По международным стандартам рекомендуемое значение данного показателя находится в интервале 0,170-0,400. Полученное значение показателя позволяет отнести Предприятие к высокой группе «риска потери платежеспособности», т.е. уровень покрытия задолженности суммой чистой прибыли и амортизации у Предприятия низкий.

Интервал самофинансирования (или платежеспособности) Предприятия на конец периода составил 2 дн. (на начало периода 3 дн.), что свидетельствует о низком уровне резервов у Предприятия для финансирования своих затрат (без амортизации) в составе себестоимости и прочих издержек за счет имеющихся денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и поступлений от дебиторов. В международной практике считается нормальным, если данный показатель превышает 360 дней.

Таблица 8 - Показатели финансовой устойчивости ООО «ФилКом» за 2010**-**2011 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | на 01.01.2010 г. | на 01.01.2011 г. | Отклонение |
| Соотношение заемного и собственного капитала (фактического) | 0,021 | 0,037 | 0,016 |
| Уровень собственного капитала (фактического) | 0,980 | 0,964 | -0,015 |
| Коэффициент обеспеченности собственными средствами | 0,980 | 0,964 | -0,015 |
| Коэффициент покрытия | 48,899 | 28,188 | -20,710 |
| Промежуточный коэффициент покрытия | 1,215 | 0,746 | -0,469 |
| Коэффициент срочной ликвидности | 0,013 | 0,000 | -0,013 |
| Коэффициент покрытия обязательств притоком денежных средств (коэф. Бивера) | -0,253 | -0,295 | -0,042 |
| Интервал самофинансирования, дни | 2,010 | 1,752 | -0,257 |

Анализ финансовой устойчивости Предприятия позволяет говорить о значительном запасе прочности, обусловленном высоким уровнем собственного капитала (фактического), который на конец анализируемого периода составил 0,964 (при рекомендуемом значении не менее 0,600).

Таким образом, к концу анализируемого периода у Предприятия имелись широкие возможности привлечения дополнительных заемных средств без риска потери финансовой устойчивости.

Уменьшение уровня собственного капитала (фактического) за анализируемый период способствовало снижению финансовой устойчивости Предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами составил на конец периода 0,964, что лучше установленного нормативного значения (0,10).

Соотношение заемного и собственного капитала (фактического) на начало анализируемого периода равнялось 0,021, на конец периода 0,037.

Коэффициент срочной ликвидности (отражающий долю текущих обязательств, покрываемых за счет денежных средств и реализации краткосрочных ценных бумаг) на конец периода составил 0, что на 0,013 пунктов ниже его значения на начало периода (0,013) при рекомендуемом значении.

Коэффициент покрытия краткосрочной задолженности оборотными активами на конец периода составил 28,188, что на 20,710 пунктов ниже его значения на начало периода (48,899) при рекомендуемом значении от 1,00 до 2,00. Таким образом, за анализируемый период Предприятие сохранило способность погасить текущие обязательства за счет производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов. Однако, данный показатель не укладывается в диапазон рекомендуемых значений.

Коэффициент Бивера, равный отношению притока денежных средств к общей сумме задолженности, на конец анализируемого периода составил -0,295, на начало -0,253. По международным стандартам рекомендуемое значение данного показателя находится в интервале 0,170 - 0,400. Полученное значение показателя позволяет отнести Предприятие к высокой группе «риска потери платежеспособности», т.е. уровень покрытия задолженности суммой чистой прибыли и амортизации у Предприятия низкий.

Интервал самофинансирования (или платежеспособности) Предприятия на конец периода составил 2 дн. (на начало периода 2 дн.), что свидетельствует о низком уровне резервов у Предприятия для финансирования своих затрат (без амортизации) в составе себестоимости и прочих издержек за счет имеющихся денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и поступлений от дебиторов. В международной практике считается нормальным, если данный показатель превышает 360 дней.

Таблица 9 - Комплексная оценка финансового состояния ООО «ФилКом» на 01.01.2010 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Группы | | | |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE, приведённая к году), % | > 10,000 | 5,000 - 10,000 | 0,001 - 4,999 | <= 0 |
|  |  |  |  | - |
| Уровень собственного капитала, % | >= 70 | 60 - 69,999 | 50 - 59,999 | < 50 |
|  | 97,950 |  |  |  |
| Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом | > 1,1 | 1,0 - 1,1 | 0,8 - 0,999 | < 0,8 |
|  | 0,000 |  |  |  |
| Длительность оборота краткосрочной задолженности по денежным платежам, дни | 1 - 60 | 61 - 90 | 91 - 180 | > 180; = 0 |
|  | 1 |  |  |  |
| Длительность оборота чистого производственного оборотного капитала, дни | 1 - 30 | > 30; (-10) -1) | (-30) - (-11) | < -30; = 0 |
|  |  | 71 |  |  |
| Цена интервала | 5 | 3 | 1 | 0 |
| Сумма баллов | 18 | | | |

Платежеспособность и финансовая устойчивость Предприятия находятся, в целом, на приемлемом уровне. Предприятие имеет удовлетворительный уровень доходности, хотя отдельные показатели находятся ниже рекомендуемых значений. Следует отметить, что данное Предприятие недостаточно устойчиво к колебаниям рыночного спроса на продукцию (услуги) и другим факторам финансово-хозяйственной деятельности. Работа с Предприятием требует взвешенного подхода.

Таблица 10 - Комплексная оценка финансового состояния ООО «ФилКом» на 01.01.2011 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Группы | | | |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE, приведённая к году), % | > 10,000 | 5,000 - 10,000 | 0,001 - 4,999 | <= 0 |
|  |  |  |  | - |
| Уровень собственного капитала, % | >= 70 | 60 - 69,999 | 50 - 59,999 | < 50 |
|  | 96,450 |  |  |  |
| Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом | > 1,1 | 1,0 - 1,1 | 0,8 - 0,999 | < 0,8 |
|  | 0,000 |  |  |  |
| Длительность оборота краткосрочной задолженности по денежным платежам, дни | 1 - 60 | 61 - 90 | 91 - 180 | > 180; = 0 |
|  | 2 |  |  |  |
| Длительность оборота чистого производственного оборотного капитала, дни | 1 - 30 | > 30; (-10) - (-1) | (-30) - (-11) | < -30; = 0 |
|  |  | 66 |  |  |
| Цена интервала | 5 | 3 | 1 | 0 |
| Сумма баллов | 18 | | | |

Платежеспособность и финансовая устойчивость Предприятия находятся, в целом, на приемлемом уровне. Предприятие имеет удовлетворительный уровень доходности, хотя отдельные показатели находятся ниже рекомендуемых значений. Следует отметить, что данное Предприятие недостаточно устойчиво к колебаниям рыночного спроса на продукцию (услуги) и другим факторам финансово-хозяйственной деятельности. Работа с Предприятием требует взвешенного подхода.

**3. Пути повышения эффективности управления розничным товарооборотом на предприятии ООО «ФилКом»**

**.1 Общая характеристика мероприятий**

В качестве мероприятий по повышению эффективности управления розничным товарооборотом предлагается:

оптимизировать товарооборот за счет сокращения таких групп товаров, как автомагнитолы, музыкальные центры, комплектующие ПК;

провести рекламную кампанию;

повысить уровень средней торговой наценки с 11,50% до 13,50%;

открыть собственный сайт и создать Интернет-магазин, что позволит увеличить продажи предприятия;

создать новую торговую точку в Новоильинском районе, так как данный район еще не охвачен. Кроме того, в данном районе отсутствуют конкуренты, специализирующиеся на реализации столь широкого спектра подержанной техники.

Оптимизация товарооборот за счет сокращения таких групп товаров, как автомагнитолы, музыкальные центры, комплектующие ПК, то есть пересмотр товарной политики предприятия, позволит сократить затраты на оплату труда на 3 человек - эти люди будут переведены в новый отдел - в Новоильинском районе.

При этом объем товарооборота сократится в общем на 3073,61 тыс. руб. или на 14,78%.

Повышение торговой наценки с 11,5% до 13,5% позволит значительно увеличить выручку и прибыль предприятия, если учесть, что цены на аналогичные товары у конкурентов выше на 10-15% по сравнению с ценами ООО «ФилКом».

Торговая наценка является основным фактором прибыли любой торговой организации, соответственно, ее повышение напрямую влияет на уровень рентабельности организации.

Одновременно с увеличением торговой наценки будет проведена рекламная кампания, включающая рекламу в прессе и на телевидении. Целью проведения рекламной кампании будет сохранение объемов реализации продукции после увеличения торговой наценки. На проведение рекламной кампании будет выделено 60 тыс. руб.

Структура затрат на рекламную кампанию:

создание рекламного ролика - 3000 руб.;

прокат рекламного ролика с 19.00 до 20.00 (один раз) - 2 раза в неделю - 45000 руб.;

изготовление печатных материалов - 12 тыс. руб.

Ожидаемый эффект от рекламных мероприятий - увеличение объемов реализации на 10%.

Следующим мероприятием по улучшению финансовых результатов ООО «ФилКом» будет создание Интернет-магазина.

Число Интернет-пользователей в России растет значительными темпами. Рынок электронной торговли также неуклонно растет. Рост объемов рынка за 2011 год составил 40%.

Росту числа Интернет-магазинов способствует бурное развитие Интернета, которое наблюдается в нашей стране. В последние 2-3 года в России началось массовое внедрение широкополосного доступа к Интернету. Одновременно упала стоимость трафика. Благодаря этому пользователи более широко стали использовать Интернет, в том числе и для покупки товаров.

Примечательно, что отрасль выдает такие показатели, не смотря на то, что в России до сих пор не принят закон об электронной торговле. Это очень сильно тормозит развитие сегмента. К сожалению, никто не может сегодня предсказать, когда именно появится необходимая законодательная база. Как отмечают аналитики, она могла бы кардинально изменить ситуацию на отечественном рынке.

Таким образом, создание Интернет-магазина позволит увеличить объемы реализации и, соответственно, улучшить финансовые результаты работы компании (рост розничного товарооборота, а, значит, и чистой прибыли).

Создание Интернет-магазина обеспечит возможность торговой сети «ФилКом»:

наглядно продемонстрировать реализуемые изделия;

завоевать новые рынки сбыта;

найти новых деловых партнеров и т.д.

Товар будет продаваться при условии полной предоплаты (при курьерской доставке).

Для реализации данного проектного предложения необходимо:

создание страницы Интернет-магазина на базе сайта компании;

разработка каталога с фотографиями изделий, описанием параметров, указанием страны-изготовителя, сроков гарантии;

обеспечение возможности «закачки» свежих прайс-листов, обновляемых с периодичностью один раз в две недели;

обеспечение возможности оплаты товара с помощью электронных платежных систем «WebMoney», «Яндекс-деньги» и т.д. Данный вид оплаты идеален при курьерской доставке, т.к. есть возможность использования защитного кода: покупатель предварительно оплачивает товар, но продавец не может получить доступ к данным средствам без защитного кода. Защитный код покупатель сообщает после осмотра товара курьеру, а тот, в свою очередь - продавцу. Данная система позволяет снизить риск для покупателя при совершении сделок купли-продажи любых товаров и широко применяется во всем мире;

- активная реклама данной услуги банка в сети Интернет, на местных сайтах, например, http://www.vashgorod.ru, <http://www.hutor.ru>.

Ожидается, что объемы реализации за счет Интернет-магазина увеличатся на 15%.

Затраты на создание собственного сайта с Интернет-магазином составят 30 тыс. руб.

Также было предложено создать новую торговую точку в Новоильинском районе, так как данный район еще не охвачен. Кроме того, в данном районе отсутствуют конкуренты, специализирующиеся на реализации столь широкого спектра подержанной техники.

Определение типа рынка: рынок является растущим, развивающимся, территория охвата - Новоильинский район. Ограничение рынка - экономическое - потребуются значительные вливания капитала для открытия дела.

Определение рыночной структуры.

Основным сегментом рынка, на который будет ориентироваться открываемое предприятие:

жители Новоильинского района (географический признак);

жители со средним и низким уровнем дохода (признак - уровень дохода).

Оценка конъюнктуры рынка:

объем сегмента - 70 тыс. жителей Новоильинского района со средним и низким уровнем дохода;

степень удовлетворения спроса - низкая - магазин подержанной техники Новоильинского района будет ориентирован на сегмент с низким уровнем дохода и реализуют в основном одежду, бывшую в употреблении.

Таким образом, целевой сегмент: жители Новоильинского района с низким и средним уровнем дохода.

Позиционирование предприятия на рынке:

средний уровень цен;

широкий ассортимент;

высокое качество обслуживания;

высокое качество товара.

Таблица 26 - Прогноз объемов продаж на проектный год

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 1 квартал, тыс. руб. | 2 квартал, тыс. руб. | 3 квартал, тыс. руб. | 4 квартал, тыс. руб. | Итого за год, тыс. руб. |
| Объем продаж в стоимостном выражении | 250 | 250 | 300 | 350 | 1150 |

К основным конкурентам предприятия на рынке сбыта относятся:

магазин «Эльдорадо»;

магазин «Бытовая техника».

Конкурентные преимущества предприятия:

высокий уровень качества товара;

широкий ассортимент;

высокий уровень обслуживания;

низкий уровень цен.

Для организации торговли потребуется:

закупить следующее оборудование:

выставочные стеллажи - 3 единицы;

кассовый аппарат - 1 единица;

компьютер с подключенным к нему сканером штрих-кодов - 1 единица;

компьютер для внесения продукции, учета объемов реализации - 1 единица;

изготовитель штрих-кодов;

стол для персонала - 1 единица;

стулья для персонала - 2 единицы.

Выбор расположения обусловлен расположением конкурентов, а также транспортных линий и остановок.

В таблице 27 приведена смета затрат на торговое оборудование и само торговое помещение.

Таблица 27 - Смета затрат

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | Кол-во | Цена, руб. | Итого, руб. |
| Выставочные стеллажи | 3 | 6000 | 18000 |
| Кассовый аппарат | 1 | 15000 | 15000 |
| Компьютер для внесения продукции, учета объемов реализации | 1 | 14300 | 14300 |
| Изготовитель штрих-кодов | 1 | 3900 | 3900 |
| Стол для персонала | 1 | 1500 | 3000 |
| Стулья для персонала | 2 | 1250 | 2500 |
| Аренда торгового помещения, руб. в год | 1 | 91200 | 91200 |
| Итого |  |  | 167450 |

Затраты на приобретение продукции (базовый ассортимент) составят 700000 рублей.

Потребность в долгосрочных активах отсутствует. Средства на реализацию проекта будут выделены руководителем предприятия.

Дополнительный персонал привлекаться не будет.

Таким образом, с целью повышения эффективности работы ООО «ФилКом» были предложены следующие мероприятия:

оптимизировать товарооборот за счет сокращения таких групп товаров, как автомагнитолы, музыкальные центры, комплектующие ПК;

провести рекламную кампанию;

повысить уровень средней торговой наценки с 11,50% до 13,50%;

открыть собственный сайт и создать Интернет-магазин, что позволит увеличить продажи предприятия;

создать новую торговую точку в Новоильинском районе, так как данный район еще не охвачен. Кроме того, в данном районе отсутствуют конкуренты, специализирующиеся на реализации столь широкого спектра подержанной техники.

**3.2 Расчет экономической эффективности проектных мероприятий**

Рассчитаем экономическую эффективность предлагаемых мероприятий.

В таблице 28 представлен прогнозный отчет о прибылях и убытках.

Таблица 28 - Прогнозный отчет о прибылях и убытках ООО «ФилКом»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Период, тыс. руб. | | Абсолютное отклонение, тыс. руб. | Темп прироста, % |
|  | 2011 | Прогноз |  |  |
| Выручка | 20791 | 23964,52 | 3173,52 | 15,26 |
| Себестоимость | 18399 | 20621,02 | 2222,02 | 12,08 |
| Валовая прибыль | 2392 | 3343,50 | 951,50 | 39,78 |
| Коммерческие расходы | 2330 | 2420 | 90,00 | 3,86 |
| Управленческие расходы | 0 |  | 0,00 | - |
| Прибыль от продаж | 62 | 923,50 | 861,50 | 1389,52 |
| Проценты к получению | 0 | 0 | 0,00 | - |
| Проценты к уплате | 0 | 0 | 0,00 | - |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0,00 | - |
| Прочие расходы | 0 | 0 | 0,00 | - |
| Прибыль до налогообложения | 62 | 923,50 | 861,50 | 1389,52 |
| Налог на прибыль и аналогичные платежи | 68 | 79 | 11,00 | 16,18 |
| Чистая прибыль | -6 | 844,50 | 850,50 | -14175,01 |

Таким образом, реализация проектных мероприятий позволит увеличить чистую прибыль организации на 850,5 тыс. руб., при этом розничный товарооборот возрастет на 3173,52 тыс. руб. или на 15,26%.

На рисунке 15 представлена динамика показателей выручки и валовой прибыли в 2011 и прогнозном годах.

Таким образом, наблюдается значительная положительная динамика как суммы выручки, так и суммы валовой прибыли.



Рисунок 15 - Динамика показателей выручки и валовой прибыли в 2011 и прогнозном годах

Далее на рисунке 16 представлена динамика показателей прибыли до налогообложения и чистой прибыли в 2011 и прогнозном годах.



Рисунок 16 - Динамика показателей прибыли до налогообложения и чистой прибыли в 2011 и прогнозном годах

Таким образом, наблюдается значительная положительная динамика как суммы прибыли до налогообложения, так и суммы чистой прибыли. Предприятие после реализации мероприятий имеет реальный шанс стать прибыльным и высокорентабельным.

Далее следует рассчитать и сравнить показатели рентабельности.

Рентабельность продаж:





Таким образом, в течение прогнозного периода показатель рентабельности продаж значительно возрастет - абсолютное увеличение составит 3,55%.

Далее следует определить бухгалтерскую рентабельность от обычной деятельности ООО «ФилКом» в 2011 и проектном годах - этот показатель характеризует уровень прибыли до выплаты налога.





Таким образом, в течение проектного года показатель бухгалтерской рентабельности должен значительно возрасти - на 3,55%. Положительная динамика показателя бухгалтерской рентабельности обусловлена значительным ростом выручки предприятия.

Далее следует определить чистую рентабельность деятельности ООО «ФилКом». Этот показатель характеризует размер чистой прибыли, приходящейся на единицу выручки.





Таким образом, в течение проектного года показатель чистой рентабельности значительно возрастет - на 3,55%.

Далее следует определить валовую рентабельность деятельности ООО «ФилКом» в 2009-2011 годах. Показатель характеризует, сколько валовой прибыли приходится на единицу выручки.





Таким образом, в течение проектного показатель валовой рентабельности должен возрасти на 2,45% и составить 13,95%.

Далее следует определить затратоотдачу или рентабельность основной деятельности ООО «ФилКом» в проектном году. Показатель характеризует сумму прибыли от продаж, приходящейся на каждый рубль затрат на производство и сбыт продукции. Чем выше значение числителя и ниже знаменателя, тем рентабельнее деятельность организации. Организация должна придерживаться финансовой стратегии минимизации затрат на производство и сбыт продукции (товаров, работ, услуг).





Таким образом, в течение проектного периода показатель рентабельности основной деятельности возрастет на 3,71%.

В таблице 29 представлены данные о динамике различных показателей рентабельности деятельности организации в 2011 и проектном годах.

Таблица 29 - Данные о динамике различных показателей рентабельности деятельности организации в 2011 и проектном годах

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Годы, % | | Абсолютное отклонение, % |
|  | 2011 | Проект |  |
| Рентабельность продаж | 0,30 | 3,85 | 3,56 |
| Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности | 0,30 | 3,85 | 3,56 |
| Чистая рентабельность деятельности | -0,03 | 3,52 | 3,55 |
| Валовая рентабельность | 11,50 | 13,95 | 2,45 |
| Рентабельность основной деятельности (затратоотдача) | 0,30 | 4,01 | 3,71 |

Таким образом, в результате реализации комплекса мероприятий ожидается значительный прирост показателей прибыли и рентабельности деятельности организации.

**Список литературы**

1. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет и аудит» / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова. - М.: Омега-Л, 2006. - 270 с.

2. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет и аудит» / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова. - М.: Омега-Л, 2006. - 270 с.

. Басовский, Л.Е. Теория экономического анализа [Текст]. Учебное пособие / Л.Е. Басовский. - М.: Инфра-М, 2006. - 224 с.

. Басовский, Л.Е. Экономический анализ: комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: Учебное пособие / Л.Е. Басовский, А.М. Лунева, А.Л. Басовский. - М.: Инфра-М, 2005. - 222 с.

. Бухгалтерский учет [Текст]: Учебник для студентов вузов / Ю.А. Бабаев, И.П. Комиссарова, В.А. Бородин; Под ред. проф. Ю.А. Бабаева, проф. И.П. Комиссаровой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. - 527 с.

. Бычкова, С.М. Бухгалтерский финансовый учет [Текст] / С.М. Бычкова, Д.Г. Бадмаева. - М.: Эксмо, 2008. - 528 с.

. Гаврилова, А.Н. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, Г.Г. Чигарев, Л.И. Григорьева, О.В. Долгова, Л.А. Рыжкова. - 4-е изд., испр. и доп. - М.: Кнорус, 2007. - 432 с.

. Гинзбург, А.И. Экономический анализ [Текст]. 2-е изд. / А.И. Гинзбург. - СПб.: Питер, 2007. - 208 с.

. Гинзбург, А.И. Экономический анализ. 2-е изд. / А.И. Гинзбург. - СПб.: Питер, 2007. - 208 с.

. Голубков, Е.П. Прибыль как индикатор эффективности: необходимость комплексного подхода [Текст] / Е.П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. - 1998. - №1. - С. 37-44.

. Грибов, В.Д. Экономика предприятия [Текст]: Учебник. Практикум. - 3-е изд., перераб. и доп. / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 336 с.

. Грибов, В.Д. Экономика предприятия [Текст]: Учебник. Практикум. - 3-е изд., перераб. и доп. / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 336 с.

. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: Практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - М.: Дело и Сервис, 2004. - 144 с.

. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: Практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - М.: Дело и Сервис, 2004. - 144 с.

. Егоров В.Ф. Организация торговли: Учебник для вузов. - СПб.: Питер, 2004. - 352 с.

. Ефимова, М.В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учеб. пособие / под ред. О.В. Ефимовой и М.В. Мельник. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Омега-Л, 2007. - 451 с.

. Ефимова, М.В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учеб. пособие / под ред. О.В. Ефимовой и М.В. Мельник. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Омега-Л, 2007. - 451 с.

. Жарылгасова, Б.Т. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности [Текст]. Учеб. пособие / Б.Т. Жарылгасова, А.Е. Суглобов. - М.: Экономистъ, 2004. - 297 с.

. Каплина С.А. Организация коммерческой деятельности. Издание 2-е. Серия «Среднее профессиональное образование». - Ростов н/Д: Изд-во «Феникс», 2004. - 448 с.

. Каплина С.А. Технология оптовой и розничной торговли. Серия «Учебники, учебные пособия». - Ростов н/Д: Феникс, 2002. - 416 с.

. Карасева, И.М. Финансовый менеджмент [Текст]: учеб. пособие по специализации «Менеджмент орг.» / И.М. Карасева, М.А. Ревякина; под ред. Ю.П. Анискина. - М.: Омега-Л, 2006. - 335 с.

. Козлова, Е.П. Бухгалтерский учет в организациях [Текст] / Е.П. Козлова, Т.Н. Бабченко, Е.Н. Галанина. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 752 с.

. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет [Текст]: учеб. / Н.П. Кондраков. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 448 с.

. Мельников, И.П. Бухгалтерский учет [Текст] / И.П. Мельников. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 304 с.

. Милль, Дж.С. Основы политической экономии [Текст]. В 2 тт.: Т.2. / Дж.С. Милль. - М.: Прогресс, 1981. - 495 с.

. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru.

. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли: учебник для начального профессионального образования. - 7-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и Ко, 2009. - 284 с.

. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник. - 10-е изд., перераб и доп. - М.: Дашков и Ко, 2007. - 504 с.

. Пошерстник, Н.В. Бухгалтерский учет [Текст]: Учебно-практическое пособие / Н.В. Пошерстник. - СПб.: Питер, 2007. - 416 с.

. Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности [Текст]: Учеб. пособие. - 4-е изд., исправл. / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 384 с.

. Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет от истоков до наших дней [Текст]: Учеб. пособие для вузов / Я.В. Соколов. - М.: ЮНИТИ, 1996. - 638 с.

. Стоимость компаний: оценка и управление [Текст]. - Изд. 3-е, перераб. и доп. / Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. / Пер с англ. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. - 576 с.

. Сэй, Ж.-Б. Трактат политической экономии [Текст] / Ж.-Б. Сэй. - М.: Дело, 2000. - 154 с.

. Татарников, Е.А. Управление предприятием [Текст]: Конспект лекций / Е.А. Татарников. - Ростов н/Д: Феникс, 2005. - 224 с.

. Фатхутдинов, Р.А. Управленческие решения [Текст]: Учебник. - 6-е изд., перераб. и доп. / Р.А. Фатхутдинов. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 344 с.

. Фатхутдинов, Р.А. Управленческие решения [Текст]: Учебник. - 6-е изд., перераб. и доп. / Р.А. Фатхутдинов. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 344 с.

. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития [Текст] / Й.А. Шумпетер. - М.: Прогресс, 1982. - 356 с.

. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития [Текст] / Й.А. Шумпетер. - М.: Прогресс, 1982. - 356 с.

. Экономика [Текст]: Учебник. 3-е изд., пепераб. и доп. / Под ред. д-ра экон. наук проф. А.С. Булатова. - М.: Юристъ, 2000. - 896 с.

. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. Т.И. Николаевой и Н.Р. Егоровой. - 2-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2008. - 400 с.

. Юкаева, В.С. Управленческие решения [Текст]: Учебное пособие. - 3-е изд. / В.С. Юкаева. - М.: Дашков и К, 2007. - 324 с.

розничный товар

|  |  |
| --- | --- |
| [**КНИЖНЫЙ МАГАЗИН**](http://учебники.информ2000.рф/chitai.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ТОВАРЫ для ХУДОЖНИКОВ и ДИЗАЙНЕРОВ**](http://учебники.информ2000.рф/kar.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**АУДИОЛЕКЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/lectr.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**IT-специалисты: ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/otu.shtml) |  |

ооборот маркетинговый товар