

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
КЕМЕРОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (УНИВЕРСИТЕТ)

Кафедра «Экономика и управление»

Выпускная квалификационная работа

**«ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ТОВАРОБОРОТА ОРГАНИЗАЦИИ
(НА ПРИМЕРЕ ИП ПЕРВУШКИН Е.А., Г. ПРОКОПЬЕВСК)»**

Выполнил: студент гр. ЭУз-01
Закамский Я. И.

Руководитель: к.э.н., доцент
Грязнова Н.Л.

Работа защищена:

Кемерово 2016

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет)



Факультет _____ Заочный
Кафедра _____ «Экономика и управление»

Направление (специальность) _____ 080502 -
(индекс, название)
«Экономика и управление на предприятии»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на соискание квалификации экономист-менеджер

Обозначение документа _____ АЭП. ВКР. 00. 60. 16

Тема _____ «Пути увеличения товарооборота организации (на примере
ИП Первушкин Е.А., г. Прокопьевск)»

Специальная часть _____ «Анализ оптового товарооборота
ИП Первушкин»

Студент _____ Закамский Ян Игоревич
Фамилия, имя, отчество, подпись

Руководитель квалификационной работы _____ Н.Л. Грязнова
Подпись, дата, инициалы, фамилия

Консультанты по разделам:

Теоретический _____ Н.Л. Грязнова

краткое наименование раздела

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Организационно-экономическая характеристика _____ Н.Л. Грязнова

краткое наименование раздела

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Аналитический _____ Н.Л. Грязнова

краткое наименование раздела

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Мероприятия _____ Н.Л. Грязнова

краткое наименование раздела

Подпись, дата, инициалы, фамилия

краткое наименование раздела

Подпись, дата, инициалы, фамилия

краткое наименование раздела

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Нормоконтролер _____ Н. М. Егорова
Подпись, дата, инициалы, фамилия

Допустить к защите _____ П.В. Масленников
Заведующий кафедрой _____
Подпись, дата, инициалы, фамилия

Кемерово, 2016 г.

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет)



Кафедра _____ «Экономика и управление» _____

УТВЕРЖДАЮ:
 Зав. кафедрой
Масленников П.В.

подпись, фамилия, инициалы, дата

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

Студенту группы _____ ЭУз-01 Закамскому Яну Игоревичу _____

номер группы, фамилия, имя, отчество

1. Тема _____ «Пути увеличения товарооборота организации _____

(на примере ИП Первушкин Е.А., г. Прокопьевск)» _____

Специальная часть _____ «Анализ оптового товарооборота _____
 ИП Первушкин» _____

утверждена приказом по институту № _____ от _____

дата

2.Срок представления работы к защите _____

дата

3.Исходные данные к выполнению работы: _____ данные отчета _____

о прохождении преддипломной практики _____

4.Содержание текстового документа:

Введение: _____ отражает актуальность темы, объект, цели и задачи исследования _____

краткое содержание

4.1.Теоретический: содержит теоретические вопросы увеличения товарооборота _____

наименование раздела

_____ современной организации _____

краткое содержание

4.2.Организационно-экономическая характеристика содержит общие сведения _____

наименование раздела

_____ о предприятии и результаты анализа ТЭП ПХД и ФС за 2013-2015 г.г. _____

краткое содержание

4.3.Аналитический: содержит анализ товарооборота организации _____

наименование раздела

_____ ИП Первушкин _____

краткое содержание

4.4.Практический: содержит пути увеличения товарооборота организации _____

наименование раздела

_____ ИП Первушкин _____

краткое содержание

4.5.Заключение: содержит основные выводы по результатам исследования _____

наименование раздела

краткое содержание

4.6. Список литературы

наименование раздела	краткое содержание
5. Перечень графического материала с точным указанием чертежей:	
5.1 Увеличение выручки за счет увеличения покупателей	(1)
5.2 Увеличение выручки за счет повышения среднего чека	(1)
5.3 Структура потребительского рынка г. Кемерово	(1)
5.4 Основные направления развития розничной торговли	(1)
5.5 Экономические показатели деятельности ООО «Система Чибис»	(1).
5.5 Классы и товарные группы ООО «Система Чибис»	(1)
5.6 Совершенствование сбытовой политики пивоваренного завода	(1)
5.7 Сравнительная характеристика конкурентов	(1).
5.8 SWOT-анализ деятельности предприятия	(1).
5.9 Пути увеличения товарооборота организации	(1).

6. Консультанты по разделам:

Теоретический	Н.Л. Грязнова
краткое наименование раздела	подпись, дата, инициалы, фамилия
Организационно-экономическая характеристика	Н.Л. Грязнова
краткое наименование раздела	подпись, дата, инициалы, фамилия
Аналитический	Н.Л. Грязнова
краткое наименование раздела	подпись, дата, инициалы, фамилия
краткое наименование раздела	подпись, дата, инициалы, фамилия
краткое наименование раздела	подпись, дата, инициалы, фамилия
краткое наименование раздела	подпись, дата, инициалы, фамилия

7.Руководитель выпускной квалификационной работы _____

Н.Л. Грязнова

подпись, дата, инициалы, фамилия

8.Дата выдачи задания _____

Задание принял к исполнению: _____ Я.И. Закамский

подпись, дата, инициалы, фамилия

В данной выпускной квалификационной работе проанализирована торгово – экономическая деятельность ИП Первушкин за 2013 – 2015 годы. Рассмотрены теоретические аспекты анализа товарооборота организации оптовой торговли и предложен комплекс мер по увеличению товарооборота организации.

					АЭП .ВКР. 00 .60.16. ПЗ						
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>							
<i>Студент.</i>	<i>Закамский Я. И.</i>				<i>Пути увеличения товарооборота организации (на примере ИП Первушкин Е.А., г. Прокопьевск)</i>						
<i>Руков.</i>	<i>Грязнова Н. Л.</i>								<i>Лит.</i>	<i>Лист</i>	<i>Листов</i>
<i>Консульт.</i>	<i>Грязнова Н. Л.</i>								Д		4
<i>Н. контр.</i>	<i>Егорова Н.М.</i>										129
<i>Зав.каф.</i>	<i>Масленников П.В.</i>								КемТИПП гр. ЭУз –01		

СОДЕРЖАНИЕ

Кафедра «Экономика и управление»	1
ВЫПОЛНИЛ: СТУДЕНТ ГР. ЭУЗ-01	1
ФАКУЛЬТЕТ	2
КАФЕДРА	2
ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА	2
СТУДЕНТ	2
РУКОВОДИТЕЛЬ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ	2
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ТОВАРООБОРОТА В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ	7
1.1 Понятие товарооборота в оптовой торговле.....	7
1.2 Задачи и информационное обеспечение анализа оптового товарооборота.....	15
1.3 Анализ динамики оптового товарооборота	18
1.4 Анализ рационального товародвижения	25
2 ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ИП ПЕРВУШКИН	37
2.1 Общие сведения об организации.....	37
2.2 Анализ показателей торгово-экономической деятельности и финансового состояния организации.....	39
3 АНАЛИЗ ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТА ИП ПЕРВУШКИН	72
3.1 Анализ оптового товарооборота.....	72
3.2 Анализ остатков товаров на складах	87
3.3 Анализ влияния факторов на оптовый товарооборот.....	91
4 ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ТОВАРООБОРОТА ИП ПЕРВУШКИН	105
4.1 Общие направления по увеличению товарооборота организации оптовой торговли.....	105

					Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата	5

4.2	Оптимизация запасов организации.....	114
4.3	Увеличение товарооборота.....	118
4.4	Управление дебиторской задолженностью.....	122
ЗАКЛЮЧЕНИЕ		129
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ		135

						Лист
						6
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ТОВАРООБОРОТА В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

1.1 Понятие товарооборота в оптовой торговле

Одним из основных экономических показателей хозяйственной деятельности торгового предприятия является товарооборот — процесс обмена товаров на деньги. Владелец товара — торговое предприятие — за деньги продает товар в собственность другому юридическому или физическому лицу. Товарооборот характеризует процесс движения товаров посредством актов купли-продажи. Как экономическая категория товарооборот характеризуется наличием одновременно двух признаков:

- товара как объекта продажи;
- продажи как формы движения товара от производителя к потребителю.

Товарооборот торгового предприятия можно рассматривать:

во-первых, как результат деятельности предприятия торговли, его экономический эффект;

во-вторых, (в социально-экономическом аспекте), как показатель товарного снабжения населения, один из показателей уровня жизни.

В торговом предприятии товарооборот выражается в объеме денежной выручки за проданные товары — по его размеру можно судить о значимости данного предприятия на потребительском рынке.

Различают розничный и оптовый товарооборот.

Оптовый товарооборот - это продажа товаров торговыми предприятиями другим предприятиям, использующим эти товары либо для последующей реализации, либо для производственного потребления в качестве сырья и материалов, либо для материального обеспечения хозяйственных нужд. В результате оптового товарооборота товары не переходят в сферу личного потребления, а остаются в сфере обращения или поступают в производственное потребление. Иными словами, при оптовом обороте товар реализуется для

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		7

последующей переработки или перепродажи [3].

Оптовый товарооборот классифицируется, как правило, по:

- назначению;
- форме организации товародвижения.

В зависимости от назначения оптовый товарооборот разделяется на:

- оптовый товарооборот по реализации;
- внутрисистемный оптовый товарооборот.

Оптовый товарооборот по реализации — это продажа товаров предприятиям розничной торговли, общественного питания, поставки вне рыночным потребителям, на экспорт и по клирингу.

Внутрисистемный оптовый товарооборот — это отпуск товаров одними оптовыми предприятиями по поручению других непосредственно рыночным и внутри рыночным потребителям. Внутрисистемный оптовый товарооборот, как правило, используется для маневра товарными ресурсами и присущ крупным коммерческим структурам.

Таким образом, оптовый товарооборот по реализации характеризует процесс непосредственной оптовой продажи товаров, а внутрисистемный оптовый товарооборот — движение товаров между звеньями оптовой торговли [15].

Сумма двух видов оптового товарооборота составляет валовой оптовый товарооборот.

В зависимости от организации товародвижения каждый из двух видов оптового товарооборота делится на складской и транзитный.

Сумма складского и транзитного товарооборота с участием в расчетах составляет оптовый товарооборот с участием в расчетах.

Оптовые предприятия осуществляют продажу товаров крупными партиями с целью их дальнейшей перепродажи или для производственного использования. Оптовую торговлю товарами народного потребления ведут государственные, кооперативные, частные оптовые предприятия и индивидуальные

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		8

предприниматели. Она является посредническим связывающим звеном между предприятиями промышленности и розничной торговли, общественного питания. Развитие частной и фирменной торговли в рыночной экономике обеспечило сокращение звенности товародвижения, позволило выработать оптимальные конкурентоспособные схемы доставки товаров потребителю: производство — магазин (предприятие общественного питания), или производство — оптовая база (оптовый склад) — магазин.

Главная функция оптовой торговли — обеспечить закупку товаров у товаропроизводителей в объемах потребительского заказа и стабильно снабжать розничную торговую сеть и предприятия общественного питания товарами народного потребления надлежащего качества, в широком ассортименте, в соответствии со спросом населения. Вторая функция оптовой торговли — всесторонне изучать конъюнктуру рынка, активно влиять на объемы производства, расширение ассортимента и улучшение качества товаров народного потребления. В условиях реформирования экономики многие оптовые предприятия кроме основной своей деятельности ведут розничную торговлю, осуществляют закупки сельскохозяйственных продуктов и сырья, занимаются производством товаров народного потребления и т.д., что позволяет получить дополнительные доходы и прибыль. Основными показателями, характеризующими работу оптовых предприятий, являются товарооборот и прибыль. Большое значение в бухгалтерском учете и отчетности приобретают и такие связанные с ними показатели как выручка от реализации товаров, валовой доход, издержки обращения, рентабельность. Товарные запасы, товарооборот, выручка от реализации товаров, валовой доход являются важнейшими объектами бухгалтерского учета товарных операций [8].

Оптовый товарооборот — это денежное выражение стоимости товаров, проданных в розничную торговую сеть и предприятиям общественного питания для последующей их продажи населению, а также стоимости товаров, поставляемых для рыночного и вне рыночного потребления и экспорта.

						Лист
						9
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

По формам товародвижения оптовый товарооборот бывает двух видов: складской и транзитный. При складском товарообороте товары реализуют оптовым покупателям со складов оптовых баз, оптово-розничных объединений и предприятий. Основными способами доставки товаров в розничные торговые предприятия и предприятия общественного питания являются централизованная доставка и кольцевой завоз. Поскольку транспортные расходы по доставке товаров покупателям относят главным образом за счет оптовых предприятий, то последние материально заинтересованы в наиболее рациональных маршрутах завоза товаров, в более эффективном использовании транспорта путем полной его загрузки исключения холостых пробегов, улучшения использования грузоподъемности.

Отдельные товары реализуют транзитом, т.е. доставляют от поставщика к покупателю, минуя оптовое предприятие. При транзитной реализации товаров оптовое предприятие может принимать участие в расчетах (оплаченный транзит) и может не участвовать в них (неоплаченный транзит), а только организует эту реализацию. Транзитная форма реализации товаров является более эффективной, так как ускоряет товарооборачиваемость, сокращает расходы по доставке, погрузочно-разгрузочным работам, приемке, отпуску и хранению товаров.

В оптовый товарооборот не включают: возвратную тару, включая стеклопосуду, отпущенную покупателям вместе с товаром; внутренний отпуск товаров со склада на склад, со склада в магазины, находящиеся на одном балансе с оптовым предприятием; возврат товаров поставщику.

В оптовый товарооборот включают отпуск товаров покупателям по отпускным (продажным) ценам [20].

Выручка — это полученная стоимость или стоимость, подлежащая к получению, как правило, в денежной форме от продажи, обмена, финансовых вложений товаров (продукции, работ, услуг) и другого имущества субъекта хозяйствования по продажным ценам, сформированным согласно действующему законодательству. По международным стандартам выручка оценивается по

						Лист
						10
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

рыночной стоимости. Признание выручки определяют такие основные критерии, как передача покупателю всех рисков, выгод и права собственности на имущество, точная оценка суммы выручки, производственных затрат и вероятность экономической выгоды.

Выручка от реализации товаров на предприятиях оптовой торговли включает выручку от реализации товаров оптом (оптовый товароборот); комиссионное вознаграждение от реализации товаров по договорам консигнации и выручку от реализации товаров в розницу через собственные розничные торговые предприятия (розничный товароборот). Учет выручки от реализации товаров ведут по продажным ценам.

Валовой доход от реализации товаров на оптовых предприятиях представляет собой разность между продажной и покупной стоимостью товаров и предназначен для покрытия налоговых и неналоговых платежей с полученного дохода, издержек обращения и получения прибыли от торговой деятельности.

Оптовый товароборот ИП Первушкин, как правило, состоит из продажи парфюмерии, косметики, хозяйственных товаров и товаров народных промыслов другим предприятиям оптовой и розничной торговли.

Сумма розничного и оптового товароборота образует валовой товароборот, характеризующий полный объем производственной и торговой деятельности.

Следует различать такие понятия как учетная цена, покупная цена (стоимость) товаров и продажная цена (стоимость) товаров, которые связаны соответственно с учетным процессом товарно-материальных ценностей и с торговыми операциями покупки и продажи товаров [13].

Учетная цена товаров обусловлена порядком ценообразования и учетной политикой предприятия. На оптовых торговых предприятиях товары учитывают по отпускным ценам товаропроизводителей, импортеров, по контрактным ценам (без налога на добавленную стоимость). Во всех торговых предприятиях тару учитывают по покупным ценам, согласованным с поставщиками и указанным в

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		11

первичных документах, а бесплатно поступившую тару приходяют и учитывают по ценам возможной реализации.

Покупная цена (стоимость) товаров зависит от источников их поступления и порядка ценообразования.

На оптовое предприятие товары поступают по отпускным ценам от товаропроизводителей; по сформированным отпускным ценам от импортеров; по отпускным ценам с оптовой надбавкой от предприятий-посредников. Покупная стоимость товаров (с налогом на добавленную стоимость) и тары с включением транспортных расходов по их доставке формирует сумму к оплате.

Продажная цена (стоимость) товаров зависит от их учетной цены и порядка ценообразования. Оптовые предприятия продают товары оптовым покупателям по отпускным ценам товаропроизводителей (импортеров) с оптовой надбавкой и налогом на добавленную стоимость; по сформированным отпускным ценам с налогом на добавленную стоимость по товарам, ввезенным из-за пределов страны; по фиксированным розничным ценам за минусом торговой скидки. Продажная стоимость товаров с налогом на добавленную стоимость с включением транспортных расходов по их доставке формирует сумму к оплате предъявленного счета покупателям за отгруженные товары.

Отпуск товаров покупателям с оптовых складов производят на основании заключенных с ними договоров по предварительно представленным заказам и заявкам [8].

От качества и своевременности оформления первичных документов на отпуск товаров со складов оптовых предприятий зависит правильность, своевременность и полнота учета оптового товарооборота, выручки от реализации товаров, списания выбывших товаров и тары и расчетов с покупателями.

Документальное оформление отпуска товаров с оптовых складов при доставке покупателям автотранспортом. Как правило, оптовые предприятия отгружают товары в розничные торговые предприятия автомобильным транспортом в порядке централизованной доставки или кольцевого завоза по

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		12

утвержденному руководителем графику.

Заведующие магазинами на завоз товаров составляют заявку-заказ в двух экземплярах и передают в торговый отдел оптового предприятия. Скорректированную заявку с учетом имеющихся остатков товаров на складе регистрируют в Журнале регистрации заказов покупателей с целью последующего контроля за их исполнением. Оформленный заказ передают на склад для отборки товаров и выписки расходных товарных документов. При отборке товаров заведующий складом (кладовщик) оформляет и вкладывает в каждое тарное место упаковочный ярлык установленной формы или спецификацию установленной формы. В них за подписью материально ответственного лица указывают все сведения о товарах и таре, отраженные в товарных (товарно-транспортных) накладных на отпуск товарно-материальных ценностей. Каждое тарное место (контейнер, тюк) пломбируют и маркируют, т.е. на бирке указывают наименование и адрес грузоотправителя и грузополучателя, вес товаров нетто, брутто и вес тары. Упаковочные ярлыки и спецификации имеют контрольное значение и в случае установления покупателем расхождений при приемке товаров по количеству и качеству и предъявления претензии оптовому предприятию позволяют установить виновных лиц за недостачу или пересортицу товаров и тары, допущенные при их упаковке и отправке.

На фактически отпущенные со склада товары и тару заведующий складом выписывает товарно-транспортную накладную формы № ТТН-1 в четырех экземплярах. Чистые бланки товарных накладных материально ответственное лицо получает в бухгалтерии как бланки строгой отчетности [4].

В расходных товарных и товарно-транспортных накладных указывают: наименование товаров, их характеристику; номенклатурный номер; обоснование цены (прейскурант, номер и дату протокола согласования, калькуляции цен и т.п.); сведения о сертификации товара, удостоверение его качества; отпускную цену предприятия-изготовителя без налога на добавленную стоимость; процент и сумму оптовой надбавки; ставку и сумму налога на добавленную стоимость;

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		13

стоимость товаров по учетным и отпускным ценам; сумму предъявленного счета к оплате. Стеклопосуду под товаром (она же товар) указывают отдельной строкой, т.к. оптовая и торговая надбавки с нее не взимаются.

Подготовленные к отправке покупателям товары и надлежаще оформленные на них товарные (товарно-транспортные) накладные заведующий складом передает в экспедицию под роспись в Журнале передачи товаров со склада в экспедицию, что позволяет контролировать своевременность доставки грузов покупателям и возврат окончательно оформленных документов. Работу экспедиции контролирует торговый отдел оптового предприятия.

Документальное оформление реализации товаров самовывозом. При самовывозе представитель покупателя получает товары непосредственно со склада оптового предприятия. Он предъявляет удостоверение личности и передает заведующему складом надлежаще оформленную доверенность на получение товарно-материальных ценностей. На отобранные товары в установленном порядке выписывают товарную (товарно-транспортную) накладную. Приемку товаров и тары на складе оптового предприятия представитель покупателя производит по количеству и качеству, о чем расписывается во всех экземплярах товарных документов. Один экземпляр товарной (товарно-транспортной) накладной заведующий складом оставляет у себя, один — вместе с товаром передает представителю покупателя и два — представителю транспортной организации.

На основании товарных (товарно-транспортных) накладных на отпуск товаров и тары бухгалтерия выписывает платежное требование или требование-поручение на имя покупателя с учетом применяемых согласно договору форм расчетов и вместе с товарными документами направляет ему их по почте или через отделение банка.

Документальное оформление реализации товаров транзитом. При транзитной реализации товаров с участием оптового звена в расчетах на отгруженные покупателям товары и тару товарные и платежные документы

									Лист
									14
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

поставщик направляет оптовому предприятию через обслуживающее отделение банка, по почте или нарочным. Оптовое предприятие контролирует выполнение договора поставки товаров, проверяет в товарных документах, правильность отпускных цен, расчет суммы к оплате и производит оплату счета поставщика. Одновременно бухгалтерия оптового предприятия на основании товарных документов поставщика выписывает товарную (товарно-транспортную) накладную на имя покупателя с включением оптовой транзитной надбавки в размере, согласованном в договоре, но не выше пяти процентов, и выставляет покупателю платежное требование (требование-поручение) для взимания платежа.

При транзитной реализации товаров без участия оптового предприятия в расчетах поставщик отгружает товары и ведет расчеты непосредственно с покупателем, одновременно высылая копии счетов оптовому предприятию для контроля за выполнением договоров по транзитным отгрузкам. Согласно договору, оптовое предприятие как посредник имеет транзитную оптовую надбавку в установленном размере. Периодически по каждому покупателю бухгалтер составляет расчет транзитной оптовой надбавки от совершенного транзитного оборота. В сроки, установленные договором (один раз в месяц, подекадно), копии расчетов транзитной оптовой надбавки высылают покупателям, которые платежным поручением перечисляют ее на счет оптового предприятия. Оптовое предприятие на основании расчета транзитной оптовой надбавки может также выставить на имя покупателя платежное требование-поручение [23].

1.2 Задачи и информационное обеспечение анализа оптового товарооборота

Задачи анализа товарооборота:

- изучение динамики показателя;
- анализ и оценка ассортиментной структуры;

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		15

- определение и оценка факторов, влияющих на объем и структуру товарооборота;

- анализ товарооборачиваемости.

Методы анализа:

- построение динамических рядов;

- использование относительных и средних величин;

- сравнение;

- индексный метод;

- построение трендовых и регрессионных моделей динамики;

- цепная подстановка;

- балансовая увязка показателей;

- построение графиков и др.

К показателям, характеризующим товарооборот торгового предприятия, относятся:

- объем товарооборота в стоимостном выражении в текущих ценах;

- объем товарооборота в стоимостном выражении в сопоставимых ценах;

- ассортиментная структура товарооборота по отдельным группам товаров (руб., проценты);

- однодневный объем товарооборота (руб.);

- объем товарооборота в расчете на одного работника, в том числе работника торговой группы;

- объем товарооборота на 1 м² общей площади, в том числе торговой площади;

- время обращения товаров, дни оборота;

- скорость товарооборота, число оборотов [8].

Одним из основных звеньев в сфере обращения является оптовая торговля. Она накапливает на своих складах определенные товарные ресурсы и снабжает товарами предприятия розничной торговли, общественного питания, промышленности и других покупателей. Оптовые предприятия сортируют,

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		16

фасуют, упаковывают и хранят товары. В условиях рыночных отношений оптовая торговля должна активно способствовать увеличению объема производства, расширению ассортимента и улучшению качества товаров, успешному развитию розничной торговли, общественного питания, более полному удовлетворению потребностей населения в товарах народного потребления. Оптовые предприятия призваны совершенствовать звенность товародвижения, развивать централизованную поставку и кольцевой завоз товаров. В настоящее время наряду с положительными качествами, в деятельности оптовых предприятий имеются существенные недостатки. Нередко не соблюдается сроки поставки товаров, нарушаются договорные обязательства по объему, ассортименту и качеству поставляемых товаров. Торговая деятельность оптовых предприятий характеризуется объемом, составом, ассортиментом и структурой товарооборота. Оптовый товарооборот представляет собой реализацию товаров крупными партиями предприятиям розничной торговли и общественного питания для последующей продажи населению, промышленным и другим предприятиям и учреждениям для производственных целей и для вне рыночного потребления. Основная цель анализа торговой деятельности оптовых предприятий - выявление, изучение и мобилизация резервов развития товарооборота, улучшения обслуживания покупателей, совершенствования товародвижения. В процессе анализа необходимо дать оценку выполнения планов оптового товарооборота и поставки товаров покупателям; изучить их в динамике; выявить и измерить влияние факторов на развитие оптового товарооборота; изучить причины недостатков в торгово-коммерческой деятельности, если они имеются, и разработать меры по их устранению и предупреждению; определить стратегию и тактику маркетинговой деятельности оптового предприятия. Анализ должен показать, как оптовое предприятие в своей хозяйственной деятельности учитывает социально-экономическое развитие обслуживаемого региона, производственные возможности промышленных предприятий и других

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		17

поставщиков, наличие у них товарных ресурсов, объем и структуру предполагаемого поступления товаров из других регионов [15].

1.3 Анализ динамики оптового товарооборота

При анализе торговой деятельности оптового предприятия используют данные планов его экономического и социального развития, бухгалтерской и статистической отчетности, текущего учета, первичных и сводных документов и других источников информации. Многие статистические отчеты в оптовой торговле составляются с использованием натуральных измерителей, что позволяет углубить результаты исследования. Промышленные предприятия нередко представляют оптовым базам отчеты о выработанной продукции (в ассортименте), движении и остатках товаров на их складах, данные которых также используются при анализе оптового товарооборота [8].

Торговая деятельность оптовых предприятий характеризуется прежде всего степенью выполнения планов и динамикой оптового товарооборота. Многие оптовые предприятия наряду с оптовой торговлей занимаются розничной реализацией товаров. В связи с этим возникает необходимость определения и анализа общего (валового) товарооборота, включающего оптовую и розничную реализацию товаров. В состав последнего не включают, а выделяют отдельно внутренний отпуск товаров своим розничным торговым и промышленным предприятиям.

Анализ товарооборота начинают с определения его объема (в стоимостном выражении или в натуральных показателях) за исследуемый период. Полученные данные (отчетные) сравнивают с плановыми показателями и с показателями (базисными) соответствующих предшествующих временных интервалов (декада, месяц, квартал, полугодие, год). Подобные сопоставления позволяют оценить степень соответствия фактических результатов деятельности предприятия намеченной стратегии развития.

						Лист
						18
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

В процессе анализа динамики товарооборота используют систему индексов:

- индекс физического объема товарооборота (I_{Φ});
- индекс товарооборота в фактически действовавших (текущих) ценах (I_{Γ});
- индекс цен ($I_{Ц}$).

Индекс физического объема товарооборота характеризует влияние изменения количества и структуры реализованных товаров на динамику показателя.

Индекс рассчитывают по формуле:

$$I_{\Phi} = \frac{\sum_{i=1}^n p_{i0} q_{i1}}{\sum_{i=1}^n p_{i0} q_{i0}}, \quad (1.1)$$

где p_0 - цена i -го товара в базисном периоде;

p_1 - цена i -го товара в отчетном периоде;

q_0 - количество i -го товара, реализованного в отчетном периоде;

q_1 — количество i -го товара, реализованного в базисном периоде;

i — вид товара;

n — число видов товаров.

Индекс товарооборота в фактически действовавших (текущих) ценах отражает изменение совокупной стоимости проданных товаров за анализируемый период. На состояние показателя влияют два фактора - количество реализованных товаров и динамика цен. Индекс рассчитывают по формуле:

$$I_{\Gamma} = \frac{\sum_{i=1}^n p_{i1} q_{i1}}{\sum_{i=1}^n p_{i0} q_{i0}}. \quad (1.2)$$

Использование индекса цен в анализе товарооборота в условиях заметного влияния инфляционных процессов на экономическую жизнь страны,

обусловивших высокие темпы обесценения денег и роста цен, приобретает исключительное значение. Индекс цен показывает изменение совокупной стоимости определенного количества товаров в течение рассматриваемого периода. Индекс рассчитывают по формуле:

$$I_{ц} = \frac{\sum_{i=1}^n p_{i1} q_{i1}}{\sum_{i=1}^n p_{i0} q_{i1}} \quad (1.3)$$

Между рассмотренными индексами существует математическая зависимость:

$$I_{ф} = I_{Т} : I_{ц}, \text{ или}$$

$$\frac{\sum_{i=1}^n p_{i0} q_{i1}}{\sum_{i=1}^n p_{i0} q_{i0}} = \frac{\sum_{i=1}^n p_{i1} q_{i1}}{\sum_{i=1}^n p_{i0} q_{i0}} : \frac{\sum_{i=1}^n p_{i1} q_{i1}}{\sum_{i=1}^n p_{i0} q_{i1}} \quad (1.4)$$

Анализ товарной структуры оборота торгового предприятия предполагает количественную и стоимостную оценку продаж отдельных товаров, а также определение динамики структурных сдвигов. Структура реализованных товаров измеряется в процентах к объему товарооборота в целом или отдельных товарных групп. Результаты анализа используются для изучения соответствия структуры товарного предложения спросу потребителей и оказывают определяющее влияние на формирование заказов поставщикам и выбор самих поставщиков [23].

Источники информации для анализа товарооборота торгового предприятия

Источниками информации для анализа товарооборота являются:

1) Статистическая отчетность:

- форма №ТОРГ-3 «Отчёт о продаже и остатках товаров» - товарный баланс, в котором отражается движение товаров, предназначенных для продажи в порядке розничной торговли;

- форма №ТОРГ-7 (розница) «Отчёт о наличии торговой сети».

2) Первичные документы: товарно-денежный отчет и прилагаемые к

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		20

нему документы, подтверждающие сдачу выручки и расходы, произведённые из выручки, продажу товаров в кредит, стоимость стеклопосуды в обмен на товар.

- 3) Плановые данные (бизнес-план).
- 4) Бухгалтерская отчётность.
- 5) Сводные документы.
- 6) Иные доступные источники информации.

Проводя анализ оптового товарооборота, определяют степень выполнения плана по общему объему оптовой реализации товаров, изучают ее динамику, состав, ассортимент и структуру, выполнение договоров поставки товаров отдельным покупателям. По составу оптовый товарооборот подразделяется на реализацию товаров со складов и транзитом с участием и без участия в расчетах.

Состав оптового товарооборота характеризуется абсолютными и относительными показателями (суммой и удельным весом отдельных видов оптовой реализации товаров в общем объеме товарооборота). Соотношение складского и транзитного оборота зависит от конъюнктуры рынка, финансово-экономических интересов поставщиков и покупателей, уровня цен и тарифов на складские и транзитные услуги, степени специализации промышленного производства и предприятий розничной торговли, условий их снабжения и расчетов, ассортимента поставляемых товаров, состояния материально-технической базы оптовой торговли и прежде всего от наличия складских помещений, а главное от величины прибыльности производимых оптовых операций. Наиболее экономичной является транзитная реализация товаров и особенно транзитная без участия оптового предприятия в расчетах. Транзит обеспечивает оптовым предприятиям минимальные издержки обращения, значительно сокращает звенность товародвижения, ускоряет время обращения товаров, способствует сохранению их качества. Однако, транзитную форму реализации не всегда возможно применять, особенно по товарам сложного ассортимента, которые требуют подсортировки, преобразования производственного ассортимента в торговый, что вызывает необходимость их

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		21

предварительного завоза на склады оптовых предприятий. Расширению транзита способствуют укрупнение и специализация розничных торговых предприятий, развитие контейнерных перевозок, централизованной доставки товаров в торговую сеть и другим покупателю [28].

В условиях рыночной экономики при выборе складской или транзитной формы поставки товаров оптовое предприятие обязательно учитывает получаемые доходы, прибыль и рентабельность. Целесообразность складской и транзитной поставки товаров изучают по каждому покупателю в отдельности (в разрезе партий товаров и товарных групп).

Анализ оптового товарооборота должен проводиться в динамике за ряд лет, особенно если отсутствует плановая информация.

Далее переходят к анализу и оценке ассортимента и структуры оптового товарооборота. Последующий анализ должен определить, не отразились ли структурные изменения в оптовом товарообороте на качестве обслуживания покупателей.

Оптовый товарооборот изучают также по направлениям реализации товаров (по рыночному и вне рыночному фондам). Поставка товаров по рыночному фонду включает их отпуск предприятиям розничной торговли для продажи населению и предприятиям общественного питания - для производства пищи и реализации покупных товаров. Рыночный фонд товаров занимает основное место в товарообороте большинства оптовых предприятий республики. К вне рыночному фонду относится поставка товаров предприятий легкой и пищевой промышленности для производственных нужд (ткани, нитки, сахар, мука, соль и др.), отпуск спецодежды и спецобуви, фонд госбюджетных организаций и учреждений. Поставка товаров промышленным предприятиям для производственных нужд включает фонд промышленной переработки и фонд промышленного потребления. В фонд промышленной переработки входит отпуск товаров в качестве основного сырья (материалов) для производства определенной продукции (например, отпуск тканей для пошива одежды). В фонд

						Лист
						22
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

промышленного потребления включается поставка товаров промышленным предприятиям для использования их в качестве вспомогательных материалов (нитки для пошива одежды) [19].

Анализ выполнения плана и динамики проводится по каждому направлению оптовой реализации товаров (с детализацией по их видам). Прежде всего, проверяют выполнение плана по отдельным направлениям реализации и изучают причины выявленных отклонений. Причинами недопоставки могут быть нарушения поставщиками договоров поставки товаров по общему объему, ассортименту, качеству и срокам их поступления, а также транспортные затруднения, недостатки в организации оптовой торговли, в складском хозяйстве, другой маркетинговой деятельности. Важным показателем, характеризующим поставку товаров оптовыми предприятиями, является удельный вес рыночного фонда в общем объеме товарооборота. Рост доли рыночного фонда товаров в оптовом товарообороте обычно положительно характеризует торговую деятельность оптового предприятия.

От ритмичной поставки товаров оптовыми предприятиями по рыночному фонду во многом зависят выполнение плана и динамика розничного товарооборота магазинов и предприятий общественного питания. В связи с этим при оценке развития оптовой реализации товаров по рыночному фонду следует учитывать степень выполнения плана и динамику розничного товарооборота у покупателей по номенклатуре товаров оптового предприятия. Высокие темпы роста оптовой реализации товаров рыночного фонда при невыполнении плана розничного товарооборота магазинами и предприятиями питания по ассортименту товаров, которые поставляет оптовое предприятие, свидетельствуют о том, что в снабжении имеются существенные недостатки (неритмичная поставка, «навязывание» товаров и др.). В таких случаях торговая деятельность оптового предприятия по поставке товаров рыночного фонда не должна оцениваться положительно. При анализе поставки товаров на промышленную переработку и промышленное потребление необходимо учитывать выполнение

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		23

промышленными предприятиями плана выпуска продукции и изменения показателей их производственной деятельности в динамике.

Анализ оптового товарооборота должен проводиться по отдельным покупателям. Оптовое предприятие с каждым покупателем заключает договоры поставки товаров. При анализе проверяют выполнение договоров поставки по общему объему, количеству, ассортименту и качеству товаров, срокам их отгрузки, условиям транспортировки, расчетам за поставленные товары и разрабатывают меры по полному и качественному выполнению договорных обязательств. Для оценки выполнения оптовыми предприятиями договоров поставки по объему, количеству, ассортименту и срокам отгрузки применяют показатель «оптовый товарооборот с учетом выполнения договоров поставки товаров», который корректируется на недопоставку товаров отдельным покупателям. Анализ поставки и оптовой реализации товаров необходимо проводить по способам их оплаты отдельными покупателями. В частности, выявляют пути, возможности и резервы развития оптовой продажи товаров с предварительной оплатой, оптимизации расчетов с покупателями по мере отгрузки товаров и минимизации их отпуска в кредит (с рассрочкой платежа) [8].

Равномерность отгрузки и реализации товаров в оптовой торговле имеет не меньшее значение, чем в розничной. Своевременная и равномерная поставка товаров магазинам и предприятиям общественного питания обеспечивает успешное выполнение плана розничного товарооборота, высокие темпы его роста в динамике и качественное обслуживание покупателей (потребителей). Изучение равномерности выполнения плана оптовой реализации товаров по кварталам и месяцам оформляется так же, как и в розничной торговле. На практике бывают случаи неравномерности поставки товаров по месяцам, декадам, пятидневкам и отдельным дням. В первой, а иногда и во второй декадах наблюдается недопоставка товаров при ее восполнении в третьей. Причем нередко в планах оптовых предприятий предусматривается неритмичная поставка товаров по декадам. Для оценки равномерности выполнения плана оптового товарооборота

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		24

по месяцам и декадам составляются специальные, таблицы и определяются коэффициенты ритмичности и равномерности.

При отправке товаров железнодорожным и водным транспортом следует установить, сколько контейнеров и вагонов отгружалось в каждой декаде и ежедневно. Если поставка товаров производится автомобильным транспортом в порядке централизованной доставки, то необходимо изучить ее организацию и выявить возможности дальнейшего развития и совершенствования. В случаях, когда неритмичная поставка товаров произошла по вине поставщиков (промышленных предприятий и др.), следует предусмотреть создание на складах оптового предприятия резервных товарных запасов и принять соответствующие меры воздействия к поставщикам, нарушающим договоры поставки. Товары должны отгружаться, в первую очередь, наиболее дальним покупателям, так как до конца месяца не всегда возможно поступление денежных средств на счета в банке за отгруженные во второй половине месяца товаров [26].

1.4 Анализ рационального товародвижения

Одной из основных задач оптовой торговли является совершенствование движения товаров от производства до потребителя.

Рационализации товародвижения способствуют изучение причин его усложнения и разработка оптимальных путей движения товаров от мест производства в районы потребления. Выбор рациональных путей товародвижения на основе интуиции и практического опыта обычно не обеспечивает его оптимальности, решение этих задач «на глазок» ведет к нерациональным перевозкам товаров, росту транспортных расходов, замедлению товарооборачиваемости и к другим потерям.

Совершенствованию товародвижения содействует применение в управлении процессом доведения товаров до покупателей методов математического программирования. В практике управления завозом и вывозом товаров применяются различные приемы линейного (математического)

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		25

программирования: симплексный, распределительный, метод потенциалов и др. Такие задачи принято называть транспортными. Особенно эффективно при решении транспортных задач использование модифицированного распределительного метода, с помощью которого можно изучить оптимальность действующего варианта прикрепления получателей товаров к поставщикам и разработать наиболее экономичные маршруты движения товаров [5].

При решении транспортной задачи распределительным или другим методом математического программирования составляют специальную таблицу (матрицу) из m строк и n столбцов. В строках указывают наименования поставщиков и наличие у них товаров; в столбцах - получателей и потребность их в товарах. В правом верхнем углу каждой клетки матрицы записывают расстояние перевозки от данного поставщика к данному получателю товаров (критерий оптимальности). Критерием оптимальности может быть также полная стоимость доставки одной тонны товара от каждого поставщика к каждому получателю по установленным тарифам или себестоимость перевозки единицы массы товара (тонны). На практике при решении транспортных задач по оптимальному закреплению получателей товаров за поставщиками за критерий оптимальности чаще всего принимают расстояние перевозки грузов.

Одним из основных условий решения транспортной задачи является равенство наличия товаров у поставщиков и их потребности у получателей. В случаях, когда количество товаров у поставщиков превышает их потребность, в матрицу вводят фиктивного получателя с максимальным расстоянием перевозки (M), которому записывают излишек товара (разность между наличием и потребностью в товаре), и задача решается обычным способом. Если спрос получателей превышает наличие товара у поставщиков, вводится фиктивный поставщик с максимальным критерием оптимальности (расстоянием перевозки), которому записывают недостаток в товаре и решение задачи проводится обычным способом.

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		26

Для ускорения решения транспортной задачи необходимо правильно сделать первоначальный вариант закрепления получателей товара за поставщиками. Он чаще всего производится по способу двойного предпочтения, когда по каждой строке и каждому столбцу отмечают наименьшее расстояние перевозки. В первую очередь загружают клетки, отмеченные дважды (имеющие наименьшее расстояние перевозки товара по строке и столбцу). После этого заполняют клетки, отмеченные один раз. Оставшееся количество товара распределяют с таким расчетом, чтобы полностью удовлетворить потребности в нем получателей[7].

С целью облегчения расчетов при решении транспортной задачи необходимо соблюдать следующие требования.

1. Решение задачи должно выполняться на белом плотном листе бумаги.

2. Исходная информация (наименование поставщиков и получателей, наличие и потребность в товаре, расстояние перевозки) записывается чернилами (шариковой ручкой), а все остальные данные (изменяющиеся) - простым мягким карандашом. При новом распределении при построении контура-цепи цифры, написанные карандашом (коэффициенты строк и столбцов, изменяющиеся объемы поставки товара в отдельных клетках), стираются и на их место заносятся новые данные. Окончательный вариант распределения товара записывается шариковой ручкой или чернилами.

3. Данные о наличии и потребности в товаре можно до начала расчета умножить или разделить на одно и то же число. Аналогично поступают и с показателями критерия оптимальности. В окончательном варианте прикрепления получателей товара к поставщикам приводятся реальные данные, имеющиеся в матрице до их сокращения.

Если производится распределение скоропортящихся товаров и необходимо учитывать предельную продолжительность их перевозки, задача решается обычным путем. После определения оптимального варианта закрепления получателей товара за поставщиками изучается продолжительность каждой ездки

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		27

и, если отдельные из них не удовлетворяют предъявляемым требованиям, производится новое распределение по указанным клеткам до нахождения искомого варианта .

Выполнение плана и динамика оптового товарооборота, зависят от трех групп факторов: 1) от обеспеченности и использования товарных ресурсов; 2) от обеспеченности трудовыми ресурсами, режима и эффективности труда и 3) от состояния, развития и использования материально-технической базы оптовой торговли. Анализ товарных ресурсов обычно начинают с составления товарного баланса и изучения его показателей (в целом по оптовому предприятию и в разрезе товарных групп и товаров). В проходную часть товарного баланса включают не только запасы товаров на складах оптового предприятия и в пути на начало года, но и начальные остатки товаров отгруженных, если моментом оптовой реализации является поступление платежей за поставленные покупателям товары. В расходную часть товарного баланса входит помимо оптового товарооборота внутренний отпуск товаров своим розничным торговым и промышленным предприятиям, прочее выбытие товаров и конечные остатки товаров на складах, в пути и товаров отгруженных. Товарный баланс может также составляться и изучаться в целом по торговой фирме (по оптовой и розничной торговле) [16].

Проводя изучение товарных ресурсов, особое внимание уделяют анализу поступления товаров. При этом необходимо не только дать объективную оценку выполнения плана и динамики поступления товаров, но и выявить пути, возможности и резервы увеличения их завоза от местных поставщиков, особенно закупаемых на льготных условиях, улучшения товароснабжения. Изучение источников поступления товаров проводят по всем товарным группам и товарам и в ассортиментном разрезе.

Важным вопросом анализа является изучение качества поступивших товаров. Предупреждение завоза товаров низкого качества - одна из основных задач оптовой торговли. Используя данные отчетов по контрольной проверке

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		28

качества поступивших товаров и текущего учета, следует выяснить, как осуществляется проверка качества поступивших товаров (по отдельным поставщикам и в ассортиментном разрезе). В частности, устанавливают, сколько товаров проверено в абсолютном размере и в процентах ко всем поступившим товарам, сколько из них переведено в пониженные сорта, в брак, возвращено поставщикам и сколько предъявлено претензий за нарушение качества товаров.

Анализ текущих товарных запасов на оптовом предприятии проводится примерно так же, как и в розничной торговле. Товарные запасы в днях в оптовой торговле рассчитывают только по отношению к складской реализации товаров. Если же отдельно изучают товары, находящиеся в пути, и товары отгруженные, то при расчете их в днях оборота относят сумму товарных запасов ко всему оптовому товарообороту с участием в расчетах. По товарам, находящимся в пути, выясняют, не превышены ли установленные сроки документооборота. Для оценки фактических текущих товарных запасов могут определяться удельные товарные запасы (отношением их абсолютной величины на конец года или квартала к объему складской реализации товаров за изучаемый период)

Методика анализа товарооборачиваемости на оптовых предприятиях примерно такая же, как и в розничной торговле. В частности, определяют, насколько ускорилась или замедлилась оборачиваемость товаров в днях и в количестве оборотов, сколько высвобождено или дополнительно вложено средств за счет изменения товарооборачиваемости, а главное, какие имеются возможности и резервы ускорения времени обращения товаров, оптимизации товарных запасов.

Торговля как отрасль экономической деятельности отличается от других отраслей относительно высокой потребностью в оборотных средствах и высокой скоростью оборачиваемости оборотных активов. Потребность в оборотных средствах определяется тремя главными статьями оборотных активов: товарными запасами, дебиторской задолженностью и необходимыми денежными (платёжными) средствами, а также запасами материалов, топлива, используемых в

						Лист
						29
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

технологических процессах торговли и при транспортировке товаров и проч. Товарные запасы планируются, как правило, в трёх оценках:

в натуральных единицах измерения – для установления потребности в площади складских помещений;

в стоимостной оценке – для выявления потребности в оборотных средствах;

в днях обеспеченности – для контроля за выполнением графика завоза товаров.

Обеспеченность запасами в днях (З) исчисляется по следующей формуле:

$$З_{дн} = \frac{З_i}{Оп_i} \quad (1.5),$$

где $З_i$ – запас i -го вида товаров в натуральных или стоимостных показателях;

$Оп_i$ – однодневный объём продаж i -го вида товаров в тех же единицах измерения.

Однодневный объём продаж определяется делением суммарного расхода i -го вида товаров за анализируемый период на число дней в периоде.

Потребность в оборотных средствах обратно пропорциональна товарооборачиваемости. Таким образом, можно сделать вывод, что ускорение товарооборачиваемости позволит обеспечить экономию оборотных средств. Важную роль при определении необходимой для нормальной деятельности торговой организации величины оборотных активов играют также скорость расчётов с поставщиками и покупателями, применяемые формы расчётов и другие факторы [8].

Главным объектом наблюдения в процессе оборота капитала в торговле является товарооборот, о величине которого говорит показатель выручки от реализации товаров.

Коэффициент товарооборачиваемости (скорость товарооборота) ($К_{тз}$) определяется на основе данных сопоставления товарооборота (ТО) со средними товарными запасами за анализируемый период (ТЗ) по следующей формуле:

									Лист
									30
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

$$K_{ТЗ} = TO / TЗ \quad (1.6).$$

Продолжительность одного оборота товарных запасов в днях ($\Pi_{ТЗ}$) может определяться следующей формулой:

$$\Pi_{ТЗ} = TЗ / TO_{дн}, \quad (1.7)$$

где $TO_{дн}$ – дневной товарооборот.

С целью детализации анализ можно проводить по отдельным товарным группам.

Коэффициент закрепления средств в товарных запасах ($K_{зтз}$) также характеризует эффективность их использования. Он рассчитывается по формуле:

$$K_{зтз} = TЗ / TO = 1 / K_{ТЗ} \quad (1.8).$$

Аналогично с помощью $K_{ТЗ}$, $\Pi_{ТЗ}$ и $K_{зтз}$ можно оценить скорость оборачиваемости всего оборотного капитала и других его элементов: дебиторской задолженности и денежных средств.

Рассчитать экономический эффект (ЭЭ) от изменения скорости оборачиваемости средств можно по формуле:

$$\text{ЭЭ} = \text{ОБС}_1 - \text{ОБС}_0 \times I_{то} = (\Pi_1 - \Pi_0)TO_{дн1}, \quad (1.9)$$

где ОБС_1 и ОБС_0 – скорость оборачиваемости оборотных средств соответственно в отчётном и предыдущем году;

Π_1 и Π_0 – продолжительность одного оборота оборотных средств в днях;

$I_{то}$ – индекс товарооборота;

$TO_{дн1}$ – дневной товарооборот в отчётном году, руб./дн.

Факторный анализ скорости оборачиваемости оборотных средств можно осуществить с использованием следующей модели:

$$\Pi = \Pi_{ТЗ} + \Pi_{дз} + \Pi_{дс}, \quad (1.10)$$

где $\Pi_{ТЗ}$ – продолжительность товарооборота товарных запасов, дней;

$\Pi_{дз}$ – продолжительность оборота дебиторской задолженности, дней;

$\Pi_{дс}$ – продолжительность оборота денежных средств, дней.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств в целом связано с ускорением их оборачиваемости на отдельных стадиях кругооборота. Таким

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		31

образом факторный анализ необходим для выявления фактических причин ускорения оборачиваемости оборотных средств, а также выявления скрытых причин, оказавших, при общем ускорении оборачиваемости оборотных средств торговой организации, отрицательное влияние на динамику оборотных средств в анализируемом периоде, если таковые имели место быть.

Инфляция и её влияние на применение решений финансового характера.

Инфляция определяется как процесс, характеризующийся повышением уровня цен в экономике или снижением покупательной способности денег.

Инфляция может проявляться двояко: во-первых, в перевыполнении сферы обращения бумажными деньгами вследствие их чрезмерного выпуска; во-вторых, в сокращении товарной массы в обращении при неизменном количестве выпущенных денег. Основные причины инфляционных процессов – нарушение пропорциональности в сфере производства и обращения, ошибки в политике ценообразования, нерациональная система распределения национального дохода и другие. Во время инфляции цены на потребительские товары растут быстрее, чем увеличиваются номинальная заработная плата и доходы членов общества. Это ведет к падению реальных доходов населения, усилению его обнищания, анархии производства, дезорганизации как внутренней, так и внешней торговли [33].

Непосредственное отношение к порядку составления отчетности в условиях инфляции имеют два международных стандарта, разработанных IASC: "Информация, характеризующая влияние изменения цен" (стандарт №15) и "Финансовая отчетность в гиперинфляционной среде" (стандарт №29).

Контроль за изменением цен на отдельные виды товаров, а также на

									Лист
									32
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

потребительские товары в целом осуществляется с помощью индексов цен. Индекс цен характеризует изменение цен. Индивидуальный индекс цен дает оценку изменения цены на товары, продукцию, услуги. Он рассчитывается по формуле

$$i = p_1/p_0, \quad (1.11)$$

где p_1 – фактическая цена в отчетном периоде;

p_0 – фактическая цена в базисном периоде.

Агрегатный индекс цен позволяет выполнить аналогичные расчеты по группе однородных товаров, продукции, услуг:

$$I_u = \frac{\sum p_1 \times q_1}{\sum q_1} : \frac{\sum p_0 \times q_1}{\sum q_1} \quad (1.12)$$

где q_1 – объем реализованных товаров в натуральных единицах по конкретной товарной группе в отчетном периоде.

Эта формула дает один из вариантов классического представления индекса цен или индекса инфляции, показывая, насколько изменилась средняя цена отобранной для анализа группы товаров. Числитель дроби характеризует среднюю цену отчетного периода в структуре товаров отчетного периода; знаменатель дроби – среднюю цену базисного периода, но в структуре товаров отчетного периода. Основной недостаток такого представления – невозможность его распространения на всю номенклатуру товаров, поскольку в этом случае суммирование разнородных товаров в знаменателе каждой дроби бессмысленно.

						Лист
						33
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

Поэтому используется иное представление индекса цен – через товарообороты:

$$I_{ц} = \frac{\sum p_1 \times q_1}{\sum p_0 \times q_1} \quad (1.13)$$

Используя данную формулу, можно рассчитать индекс цен по любой номенклатуре товаров. Числитель и знаменатель дроби выражают товарооборот: в числителе – фактический (товарооборот отчетного периода в ценах отчетного периода), в знаменателе – условный (товарооборот отчетного периода, но в ценах базисного периода), или сопоставимый, товарооборот. Такая запись весьма полезна в аналитическом смысле, поскольку сразу показывает влияние изменения цен на изменение товарооборота. Если бы цены в отчетном периоде не изменились, то товарооборот составил бы величину, приведенную в знаменателе дроби, но они изменились, и товарооборот стал равен величине, приведенной в числителе; следовательно, разность между числителем и знаменателем показывает влияние изменения цен. Положительная разность как раз и характеризует влияние инфляции.

В рамках анализа товарооборота в оптовой торговле необходимо рассчитать товарооборот в сопоставимых ценах при известных данных о фактических товарооборотах и индексе цен, тогда сопоставимый товарооборот ($T_{ос}$) находится делением фактического товарооборота отчетного периода ($T_{оф}$) на индекс цен ($I_{ц}$), т.е.:

$$T_{ос} = T_{оф} : I_{ц} \quad (1.14).$$

						Лист
						34
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

Для учета и характеристики темпов инфляции используется именно агрегатный индекс цен.

Оптовые предприятия создают сезонные запасы товаров. Проводя их анализ, прежде всего изучают выполнение планов по накоплению сезонных товаров, своевременность и полноту их кредитования (сезонные товарные запасы нередко кредитуются на льготных условиях). Далее устанавливают своевременность вовлечения сезонных товарных запасов, в товарооборот [21].

В процессе анализа следует также изучить правильность распределения товарных запасов между оптовой и розничной торговлей. По рекомендациям ученых-экономистов доля оптовой торговли в общих товарных запасах должна составлять 40-50 %. Оптимальное размещение товарных запасов на складах оптовой торговли обеспечивает своевременное и более полное вовлечение товарных ресурсов в розничный товарооборот и значительно сокращает издержки обращения (расходы по хранению товарных запасов в оптовой торговле в 2-4 раза меньше, чем в розничной).

Анализ обеспеченности и использования трудовых ресурсов и материально-технической базы оптового предприятия проводят в увязке с изучением выполнения плана и динамики складской реализации товаров. Методика их анализа в основном такая же, как и в розничной торговле.

Завершается анализ обобщением выявленных возможностей и резервов (особенно прогнозных) роста оптового товарооборота, оптимизации товародвижения, улучшения использования товарных, трудовых и финансовых ресурсов, материально-технической базы торговли, повышения качества обслуживания покупателей.

Одно из основных условий успешного выполнения плана и высоких темпов роста оптового товарооборота - правильная организация оперативного анализа его развития. На оптовых предприятиях ведется оперативный контроль как за отгрузкой, так и за реализацией товаров. Каждому складу устанавливаются

						Лист
						35
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

планы и графики поставки товаров отдельным покупателям на месяц, по декадам, а нередко и отдельным дням. На основании данных товарно-транспортных накладных и других документов в специальных таблицах определяют фактические объемы отгрузки товаров за день (пятидневку, неделю или декаду) и нарастающим итогом с начала месяца. По этим данным можно установить отклонения от плана по поставке товаров за день (пятидневку, декаду) и с начала месяца отдельным получателям (в ассортиментном разрезе и по общему объему поставки) и принять оперативные меры по улучшению товароснабжения. На каждом складе, кроме того, осуществляют оперативный контроль за движением товаров и состоянием товарных запасов в развернутом ассортименте, данные которого используются в повседневной торгово-коммерческой работе с покупателями.

На основании данных выписок из счетов в банке и приложенных к ним документов оптовое предприятие оперативно контролирует ход поступления денежных средств за реализованные товары, выполнение плана и динамику товарооборота. Эта информация используется при оперативном анализе издержек обращения, финансовых результатов, платежеспособности оптового предприятия и разработке мер по улучшению его хозяйственной и другой деятельности.

Применение ЭВМ позволяет автоматизировать оперативный анализ отгрузки товаров, оптового товарооборота и товародвижения. При помощи ЭВМ и других современных технических средств можно оперативно контролировать процесс товарооборота организации [27].

						Лист
						36
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

2 ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ИП ПЕРВУШКИН

2.1 Общие сведения об организации

Торговая организация ИП Первушкин Евгений Алексеевич ИНН 423900298445. Юридический адрес местонахождения организации: г. Прокопьевск, ул. Вокзальная 234. ИП зарегистрировано, как юридическое лицо Инспекцией Министерства Российской Федерации по налогам и сборам по городу Кемерово Кемеровской области 23 июня 2013 года.

ИП Первушкин Е. А. занимается оптовой торговлей такими видами потребительских товаров, как: галантерея, хозяйственные товары, средства гигиены, парфюмерия и косметика, электротовары, текстильные принадлежности и другие товары.

Для расширения рынка сбыта ИП Первушкин постоянно работает над ассортиментом и качеством продаваемой продукции.

Основной процент закупки продуктов приходится на города: г. Новосибирск, г. Кемерово, г. Бердск, г. Лысьва, г. Санкт-Петербург и др. города по Российской Федерации.

Основные поставщики:

- ООО ТД “Монитор” (г. Новосибирск – основные поставщики стиральных порошков, парфюмерии);
- ПАО Metallургический завод (г. Лысьва – основные поставщики

						Лист
						37
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

эмалированной посуды);

- ООО “УралИнвест” (г. Лысьва – основные поставщики оцинкованной посуды);

- ДМС-АО оптовая компания (г. Кемерово – основные поставщики красок, эмалей).

Основными покупателями в г. Прокопьевске являются ЧП Котова С.В., ЧП Калинина В.В. Определяющий уклон в структуре реализации товаров выявлен в сторону партнёров – нерезидентов г. Прокопьевск. Среди них крупнейшими покупателями являются Прокопьевское Сельпо, Киселевское Сельпо, пос.Школьный, ООО “Листопад”, Ново-Сафоново, Новокузнецкое потребительское общество, Производственное объединение “Авангард”, ИП Смаковский (г. Прокопьевск). Партнёры осуществляют как оптовую, так и розничную торговлю товарами, производят из закупочного сырья продукцию в собственных цехах.

ИП Первушкин является посредническим связующим звеном между предприятиями - товаропроизводителями косметики и парфюмерии, хозяйственных и электротоваров, и товаров народных промыслов и предприятиями розничной торговли, общественного питания. Развитие частной и фирменной торговли в рыночной экономике обеспечило сокращение звенности товародвижения, позволило выработать оптимальные конкурентоспособные схемы доставки товаров потребителю: производство – магазин (предприятие общественного питания), или производство – оптовая база (оптовый склад) – магазин.

						Лист
						38
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

2.2 Анализ показателей торгово-экономической деятельности и финансового состояния организации

Общий анализ динамики оптового товарооборота

Торговая деятельность оптового предприятия ИП Первушкин характеризуется, прежде всего, динамикой оптового товарооборота.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области имеют место следующие значения индексов цен по Кемеровской области по группе непродовольственных товаров: 2014 год по отношению к 2013 году – 1,076; 2015 год по отношению к 2014 году – 1,051. Таким образом, для приведения в сопоставимый вид величин, зависящих от ценового фактора, к уровню базисного 2013 года необходимо использовать следующие значения индекса цен: индекс цен на товары организации составил в 2014 г. – 1.076; в 2015 г. он равен 1.131 (1,076x1,051).
Определим

величину товарооборота каждого отчетного периода в сопоставимой оценке. ИП Первушкин имеет следующие данные по объему и составу валового товарооборота (таблица 2.1).

						Лист
						39
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

Таблица 2.1 – Динамика валового (общего) товарооборота, тыс. руб.

Состав валового товарооборота	Год			Темп роста, %		Отклонение, +/-	
	2013	2014	2015	14/13	15/14	2014/2013	2015/2014
Оптовый (валовый) товарооборот с участием в расчетах:							
а) в действующих ценах	957,7	16522	20687	1726,33	125,22	15565	4165
б) в сопоставимых ценах	957,7	15354,1	18291,8	1604,4	119,13	14397,1	2937,7

Высокие темпы роста валового товарооборота в 2014 году объясняются тем, что в 2013 году организация формально осуществляла свою деятельность с июня месяца (месяца регистрации организации, как юридического лица), т.е. неполных 7 месяцев, а фактически она функционировала в 2013 году лишь около трёх месяцев. Падение темпов роста товарооборота в 2015 году по сравнению с 2014 годом вызвано такими причинами, как, прежде всего, равенством фактически отработанных организацией периодов, так и устоявшейся клиентской базой, созданной организацией, в основном, в период с начала её функционирования и в последующий 2014 год работы. Темпы роста в действующих ценах составили соответственно на конец 2014 и 2015 годов – 1726,33% и 125,22%. В сопоставимых ценах темпы роста за те же периоды соответственно были равны 1604,4% и 119,13%. Видно, что рост товарооборота произошёл в 2014 году за счёт реального увеличения товарооборота, а в 2015 году значительное влияние на величину товарооборота оказал ценовой фактор.

При пересчёте фактического товарооборота в сопоставимые цены с использованием индекса цен, значения которого приведены выше, получим следующие значения для 2014 и 2015 годов соответственно – 15354,2 тыс. руб. и

18291,8 тыс. руб. (16522/1,076 и 20687/1,131). Таким образом, повышение продажных цен на товары обеспечило абсолютный прирост товарооборота в 2014 году на 1168 тыс. руб. (16522-15354) и в 2015 году на 2395,2 тыс. руб. (20687-18291,8). При значениях абсолютного прироста, вызванного влиянием увеличения фактического товарооборота, равных в 2014 и 2015 году 14397,1 тыс. руб. и 2937,7 тыс. руб. соответственно, становится очевидно, что прирост оптового товарооборота в 2014 году был вызван, прежде всего, увеличением фактического товарооборота организации, а в 2015 году влияние ценового фактора было лишь ненамного менее существенно. В процентном соотношении это выглядит следующим образом: повышение цен на товары обеспечило прирост товарооборота в 2014 году на 121,93% и в 2015 году на 14,5% в отношении к фактическому объёму предшествующего периода; при этом рассчитанное по аналогичной методике влияние фактического увеличения товарооборота дало следующие результаты – в 2014 году товарооборот увеличился на 1504,4%, а в 2015 году только на 10,72%. В валовом товарообороте организации отсутствует показатель величины розничного товарооборота, что вызвано тем обстоятельством, что организация не осуществляла в анализируемом периоде розничную торговую деятельность.

По составу оптовый товарооборот подразделяется на реализацию товаров со складов и транзитом с участием и без участия в расчетах. Оптовый товарооборот ИП Первушкин полностью состоит из складского товарооборота. Таким образом, все выводы, сделанные выше при анализе валового товарооборота в целом, справедливы и для показателей складского товарооборота, что, в числе прочего, вызвано также и отсутствием розничного товарооборота в составе валового товарооборота организации.

Анализ трудовых ресурсов

Динамика трудовых ресурсов представлена в таблице 2.2. Из таблицы видно, в 2014 году наблюдается увеличение численности персонала на 2 чел. или на 50% и составляет 6 чел. в 2015 г изменения численности не наблюдается. При

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		41

этом увеличение товарооборота в 2014 г. по сравнению с 2013 г. (1726,33%) опережает рост численности (150%). Рост товарооборота в 2015 г. составляет 125,22%, а изменение численности не наблюдается. Это говорит об увеличении эффективности использования трудовых ресурсов на протяжении всего анализируемого периода.

Таблица 2.2 – Динамика численности и заработной платы организации.

Показатель	Год			Темп роста, %		Отклонение, +/-	
	2013	2014	2015	14/13	15/14	2014/2013	2015/2014
Среднесписочная численность персонала, чел.	4	6	6	150	100	2	-
Среднегодовая выработка, тыс. руб.	239,4	2753,6	3447,8	1150,2	125,22	2514,2	694,2
Фонд оплаты труда, тыс. руб	446,4	790,73	835,2	177,1	105,6	344,3	44,5
Среднегодовая заработная плата, тыс. руб	111,6	131,8	139,2	118,1	105,6	20,2	7,4

Среднегодовая выработка в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась на 2514,2 тыс. руб., а в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 694,2 тыс. руб.

Затраты на оплату труда в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличились на 344,3 тыс. руб. Данное увеличение обусловлено прежде всего тем, что в 2013 г. предприятие работало всего 3 месяца, а в 2014 г. весь отчетный период, а также тем, что произошло увеличение персонала на 2 чел. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. затраты на оплату труда увеличились на 44,5 тыс. руб.

Среднегодовая заработная плата в 2014 году по сравнению с 2013 г.

увеличилась на 20,2 тыс. руб. и составила 131,8 тыс. руб. В 2015 г. среднегодовая заработная плата увеличилась на 7,4 тыс. руб. и составила 139,2 тыс. руб.

Можно рассчитать относительную экономию (перерасход) расходов на заработную плату ($\text{ЭП}_{\text{зп}}$):

$$\text{ЭП}_{\text{зп}} = \text{ФОТ}_1 - \text{ФОТ}_0 \times I_{\text{то}}, \quad (2.1)$$

где ФОТ_1 , ФОТ_0 – фонд оплаты труда соответственно в базисном и отчётном периодах;

$I_{\text{то}}$ – индекс товарооборота. В нашем случае имеем:

$$\text{ЭП}_{\text{зп}2015} = 835,2 - 790,7 \times 1,2522 = -154,75 \text{ тыс.руб. руб.}$$

Таким образом видно, что на протяжении всего анализируемого периода имеет место значительная экономия на расходах на заработную плату, в 2015 году – 154,75 тыс.руб. Для организации – субъекта малого бизнеса – коим признано ИП Первушкин, это весьма значительная экономия средств. Она достигнута путём интенсивного развития (улучшения использования рабочего времени в целом по организации) и высоких темпов роста товарооборота, по сравнению с темпами роста затрат на оплату труда.

Факторный анализ фонда оплаты труда проводится для изучения причин, повлиявших на его изменение. При этом используют следующую факторную модель:

$$\text{ФОТ} = Ч \times ЗП, \quad (2.2)$$

где $Ч$ – среднесписочная численность работников;

$ЗП$ – средняя заработная плата.

Используя данную модель, рассчитаем влияние каждого из факторов:

$$\Delta \text{ФОТ}_{\text{ч}2014} = 2 \times 111,6 = 223,2 \text{ тыс.руб.};$$

$$\Delta \text{ФОТ}_{\text{ч}2015} = 0 \text{ тыс.руб.};$$

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		43

$$\Delta \text{ФОТ}_{\text{зп}} 2014 = 20,2 \times 6 = 121,2 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta \text{ФОТ}_{\text{зп}} 2015 = 7,4 \times 6 = 44,5 \text{ тыс. руб.}$$

Факторный анализ показал, что в 2014 году изменение численности привело к увеличению ФОТ на 223,2 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом, а увеличение средней заработной платы привело к увеличению ФОТ на 121,2 тыс. руб., что составило 166,67% и 772,22% соответственно от уровня ФОТ в 2013 году. В 2015 году среднесписочная численность организации не изменилась, поэтому этот фактор не оказал влияния на величину ФОТ 2015 года, а увеличение средней заработной платы привело к увеличению ФОТ на 44,5 тыс. руб.

Анализ уровня и динамики финансовых результатов

Анализ прибыли организации за анализируемый период представлен в таблице 2.3. Исходная информация содержится в форме №2 - «Отчет о прибылях и убытках» и в расшифровке к форме 2.

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		44

Таблица 2.3 – Динамика прибыли, тыс. руб.

Наименование показателей	Год			Отклонения, +/-		Темп роста, %	
	2013	2014	2015	14/13	15/14	14/13	15/14
Выручка от продажи товаров	957,7	16522	20687	15565	4165	1726, 33	125, 22
Себестоимость проданных товаров	768	13098	16998	12330	3900	1705, 47	129, 78
Валовая прибыль	189,7	3424	3689	3234,8	265	1804,9	107,7
Коммерческие расходы	139,7	2721	2481	2581,3	-237	1947,7	91,18
Прибыль от продаж	50	703	1208	653	505	1406	171,8
Прочие расходы	42	627	573	585	-54	1492,8	91,3
Прибыль до налогообложения	8	76	635	68	559	950	835,5

Как показывает таблица 2.3, сумма прибыли до налогообложения в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась на 68 тыс. руб. и темп роста составил 950%. Это привело к соответствующему увеличению прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

В динамике финансовых результатов можно отметить следующие положительные изменения.

Прирост общей прибыли обусловлен увеличением прибыли от продажи на 653 тыс. руб. и темп роста составил 1406 %. Вместе с тем динамика финансовых

результатов включает негативные изменения: наблюдается увеличение прочих расходов на 585 тыс. руб.

Сумма прибыли до налогообложения в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 559 тыс. руб. и темп роста составил 835,5%. Это привело к соответствующему увеличению прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

В динамике финансовых результатов можно отметить следующие положительные изменения.

Прирост общей прибыли обусловлен увеличением прибыли от продажи на 505 тыс. руб. и темп роста составил 171,8 %; и сокращением прочих расходов на 54 тыс. руб.

Рассмотрим влияние факторов на относительное изменение суммы налогооблагаемой прибыли 2015 г. Для этого абсолютное изменение каждого показателя следует разделить на величину прибыли предыдущего периода.

1. Влияние увеличения суммы прибыли от продаж на величину налогооблагаемой прибыли: $505/76 \cdot 100 = +664,5\%$.
2. Влияние уменьшения прочих расходов: $54/76 \cdot 100 = 71\%$
3. Сводка факторов: $664,5 + 71 = 735,5\%$

Результаты факторного анализа показали, что наибольшее влияние на прирост налогооблагаемой прибыли оказало увеличение, прибыли от продаж (664,5%). Сокращение прочих расходов также способствовало увеличению прибыли на 71%.

Факторный анализ прибыли от продажи представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Факторный анализ прибыли от продажи

Наименование показателей	Год		Отклонения	
	2014	2015	Тыс.руб	%
Выручка от продажи товаров	16522	20687	4165	125, 22

Себестоимость проданных товаров	13098	16998	3900	129,78
Коммерческие расходы	2721	2481	-237	91,18
Прибыль от продаж	703	1208	505	171,8

Определим влияние каждого из факторов на прибыль от продаж в 2015 г

1. Влияние изменения выручки от продажи на прибыль от продажи:

$$, \text{ или } , \quad (2.3)$$

где - прирост (уменьшение) прибыли за счет изменения выручки от продажи продукции, тыс. руб;

– прибыль от продажи 2014г., тыс. руб.;

I_p – индекс изменения объема продажи, определяемый отношением

выручки от продажи (без НДС) 2015 г. () к выручке от продажи 2014 г.

() по формуле:

$$I_p = \frac{B_{\text{вп1}}}{B_{\text{п0}}}, \quad (2.4)$$

$$I_p = \frac{20687}{16522} = 1,25208$$

=177,21 тыс. руб.

2. Влияние изменения уровня себестоимости на прибыль от продажи:

$$, \quad (2.5)$$

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					47

где C_{2014} , C_{2015} – себестоимость продукции 2014 и 2015 г. г., тыс. руб.;

$$C_{2014} - C_{2015} = -598,25 \text{ тыс. руб.}$$

3. Влияние изменения уровня коммерческих расходов на прибыль от продажи ($\Delta \Pi$):

$$\Delta \Pi = KР_0 - KР_1 \quad (2.6)$$

где $KР_0$, $KР_1$ - коммерческие расходы 2014 и 2015 г. г., тыс. руб.;

$$KР_0 - KР_1 = 925,9 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма влияния факторов:

$$\Delta \Pi = 177,21 - 598,25 + 925,9 = 505 \text{ тыс. руб.}$$

Результаты факторного анализа показали, что в связи с ростом выручки от продажи продукции прибыль увеличилась на 177,21 тыс. руб. и на 925,9 тыс. руб. за счет снижения коммерческих расходов. А за счет увеличения себестоимости прибыль от продажи сократилась на 598,25 тыс. руб.

Следовательно, резервом дальнейшего роста прибыли является снижение себестоимости.

Анализ динамики показателей рентабельности.

При расчёте показателей рентабельности отрицательные значения для удобства расчётов приравняем к нулю, что не исказит общей картины положения предприятия при анализе. Рассчитанные показатели представлены в таблице 2.5.

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		48

Таблица 2.5 –Динамика показателей рентабельности

Показатели	Год			Отклонение, +/-	
	2013	2014	2015	14/13	15/14
1	2	3	4	5	6
1. Прибыль до н/о	8	76	635	68	559
2. Капитал	2304	4524	6192	740	556
3. Собственный капитал	138	452	495	314	43
4. Материальные ОС	1209	1761	2061	552	300
5. Прибыль от продаж	50	703	1208	653	505
6. Выручка от продаж	957,7	16522	20687	15565	4165
7. Валовая прибыль	189,7	3424	3689	3234,8	265
8. Себестоимость продукции	768	13098	16998	12330	3900
9. Рентабельность капитала (стр.1/стр.2*100%), %	0,35	1,68	10,25	1,33	8,57
10. Рентабельность предприятия (стр.1/стр.4*100%), %	0,66	4,3	30,8	3,64	26,5
11. Рентабельность продаж (стр.5/стр.6*100%), %	5,2	4,25	5,84	-0,95	1,59
12. Рентабельность продукции (стр.7/стр.8*100%), %	24,7	26,13	21,7	1,43	-4,43

На основании таблицы 2.5 видно, что рентабельность капитала и рентабельность предприятия увеличивается в динамике трех лет и в 2015 г.

составляет соответственно 10,25 % и 30,8 %. Рентабельность продаж в 2014 году сократилась на 0,95 п. п. и составила 4,25 %. В 2015 г. рентабельность продаж увеличилась на 1,59 п. п. и составила 5,84 %. Несмотря на низкое значение данного показателя положительной оценки заслуживает увеличение этого показателя что говорит о том, что товары И. П. Первушкин стали пользоваться большим спросом. Рентабельность продукции в 2014 г. по сравнению с 2013г. увеличилась на 1,43 п. п. и составила 26,13 %, а в 2015 г. сократилась на 4,43 п. п. и составила 21,7 %, что вызвано более низкими темпами роста валовой прибыли по сравнению с темпами роста себестоимости реализованной продукции.

Анализ состава и структуры имущества

Данные для анализа обобщаются в таблице 2.6.

Как видно из данных таблицы 2.6, имущество ИП Первушкин полностью состоит из оборотных средств и, в анализируемом периоде, внеоборотных активов организация не имела.

Оборотные активы динамики трех лет имеют тенденцию к увеличению. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. они увеличились на 2220 тыс. руб. и темп роста составил 196,35%, в 2015 г. на 1668 тыс. руб. или на 36,87%. Темп роста оборотных активов в 2015 г. превышает темп роста выручки от продажи (125,22%), что может свидетельствовать о неэффективном использовании оборотных средств.

Прирост оборотных активов обусловлен увеличением запасов и дебиторской задолженности, наибольшее приращение оборотных средств обеспечено увеличением дебиторской задолженности, которая в 2014 г. увеличилась на 2595 тыс. руб. (Т_р 289,3%). В 2015 г. на 4050 тыс. руб. (Т_р 156,07%). Доля дебиторской задолженности в составе оборотных активов составляет наибольший удельный вес: в 2014 г. 57,4%; в 2015 г. 65,4%. Прирост дебиторской задолженности свидетельствует о том, что организация использует для авансирования своих покупателей коммерческий кредит. Кредитуя их, организация фактически делится с ними частью своего дохода. Также он связан с

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		50

отсрочкой платежа дебиторов, вызван появлением просроченной задолженности, для погашения которой, ИП Первушкин вынужден привлекать дополнительные денежные средства, увеличивая кредиторскую задолженность.

Запасы в 2014 г увеличились на 552 тыс. руб. или на 45,6%, в 2015 г. на 300 тыс. руб. или на 17%. Доля запасов в оборотных активах сокращается в 2014 г. на 13 п. п. и составляет 38,9%; в 2015 г. на 5,6% и составляет 33,3%. Основную долю в запасах составляют товары для перепродажи. В 2014 г. их доля 97,4%; в 2015 г. 97,6%.

Сумма денежных средств сокращается: в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 30 тыс. руб, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 87 тыс. руб., также сокращается их удельный вес в составе оборотных активах, в 2014 г. на 4,9 п. п. и составляет 3,7%, а в 2015 г. на 2,4 п. п. и составляет 1,3%.

В целом структура хозяйственных средств несколько улучшилась и произошедшие изменения можно оценить положительно, хотя следует обратить внимание на невысокий удельный вес денежных средств в составе оборотных активов и значительное отвлечение средств в дебиторскую задолженность.

Анализ источников средств, представленных в таблице 2.7 показал, что возрастание стоимости имущества в 2014 г. на 2220 тыс. руб. или на 96,35% обусловлено увеличением заемных средств на 1906 тыс. руб. (87,9%) и увеличением собственных средств на 314 тыс. руб. (227,5%). В 2015 г. увеличение стоимости имущества на 1668 тыс. руб. (36,87%) обусловлено увеличением заемных средств на 5697 тыс. руб. (39,9%) и собственных средств на 43 тыс. руб. (9,5%). Из этого следует, что увеличение объема финансирования деятельности предприятия на 97,4% обеспечено заемными средствами и на 2,6% - собственным капиталом.

Анализ источников средств, представленных в таблице 2.7 показал, что возрастание стоимости имущества в 2014 г. на 2220 тыс. руб. или на 96,35% обусловлено увеличением заемных средств на 1906 тыс. руб. (87,9%) и увеличением собственных средств на 314 тыс. руб. (227,5%). В 2015 г. увеличение

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					51

стоимости имущества на 1668 тыс. руб. (36,87%) обусловлено увеличением заемных средств на 5697 тыс. руб. (39,9%) и собственных средств на 43 тыс. руб. (9,5%). Из этого следует, что увеличение объема финансирования деятельности предприятия на 97,4% обеспечено заемными средствами и на 2,6% - собственным капиталом.

Доля собственных средств в составе источников средств в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилось на 4 п. п. и составляет 10%; в 2015 г. доля сократилась на 2 п. п. и составляет 8%, соответственно увеличивается доля заемного капитала, доля которого в 2015 г. составляет 92%. Заемные средства представлены долгосрочными банковскими кредитами и кредиторской задолженностью.

						Лист
						52
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

Таблица 2.6 – Аналитическая характеристика имущества предприятия, тыс. руб.

Наименование показателей	Год			Отклонение, +/-		Темпы роста, %	
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014	14/13	15/14
1	2	3	4	5	6	7	8
Всего имущества. В том числе:	2304	4524	6192	2220	1668	196,35	136,87
Внеоборотные активы.	0	0	0	-	-	-	-
Оборотные средства.	2304	4524	6192	2220	1668	196,35	136,87
то же в % к имуществу. Из них:	100	100	100	-	-	-	-
Материальные оборотные средства, в т. ч.	1209	1761	2061	552	300	145,66	117,04
то же в % к оборотным средствам	52,4	38,9	33,3	-13,5	-5,6	-	-
Готовая продукция и товары для перепродажи	1191	1716	2013	525	297	144,08	117,3
Дебиторская задолженность.	897	2595	4050	1698	1455	289,3	156,07
то же в % к оборотным средствам	39	57,4	65,4	18,4	8	-	-
В т. ч. покупателей и заказчиков.	840	2478	3936	1638	1458	295	158,84
Денежные средства и краткосрочные фин. вложения.	198	168	81	-30	-87	84,8	48,2
то же в % к оборотным средствам	8,6	3,7	1,3	-4,9	-2,4	-	-

Изм.
Лист
№ докум.
Подпись
Дата

В 2014 г. наблюдается увеличение долгосрочных обязательств на 2099 тыс. руб. или на 202,6%; сумма кредиторской задолженности снижается на 193 тыс. руб. или на 17,1%. Доля долгосрочных обязательств в составе заемных средств увеличивается на 30 п. п. и составляет 77%, доля кредиторской задолженности сокращается на 30 п. п. и составляет 23%.

В 2015 г. долгосрочные обязательства увеличиваются на 1935 тыс. руб. или 61,7% кредиторская задолженность сокращается на 310 тыс. руб. или на 33,1%. Наибольшую долю в заемных средствах составляет долгосрочные кредиты 89%. Доля кредиторской задолженности сократилась на 12 п. п. и составила 11%. Главным источником внешнего финансирования являются долгосрочные кредиты банка.

Сравнивая имущество организации и источники его формирования, можно предположить, что увеличение долгосрочных кредитов обусловлено покрытием долгов дебиторов. Когда задерживаются платежи от дебиторов ИП Первушкин вынужден брать кредит для обеспечения текущей деятельности, увеличивая тем самым свою задолженность. Значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской, создает угрозу финансовой устойчивости организации и вызывает привлечение дополнительных объемов дорогостоящих источников финансирования. Неоправданный рост заемных средств может привести к необходимости сократить оборотные средства для расчетов с кредиторами.

						Лист
						54
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

Таблица 2.7 – Оценка источников средств организации, тыс. руб.

Наименование показателей	Год			Отклонение, +/-		Темпы роста,%	
	2013	2014	2015	14/13	15/14	14/13	15/14
1	2	3	4	5	6	7	8
Всего имущества.	2304	4524	6192	2220	1668	196,35	136,87
Собственные средства:	138	452	495	314	43	327,5	109,5
то же в % к имуществу	6	10	8	4	-2	-	-
Заемные средства:	2166	4072	5697	1906	1625	187,9	139,9
то же в % к имуществу	94	90	92	-4	2	-	-
Долгосрочные обязат-ва.	1036	3135	5070	2099	1935	302,6	161,7
то же в % к заемным средствам	47,8	77	89	30	12	-	-
Краткосрочные заемные средства.	1130	937	627	-193	-310	82,9	66,9
то же в % к заемным средствам	55,2	23	11	-29,2	-12	-	-

Анализ состава, структуры, динамики и эффективности
использования оборотных активов

Фактические товарные запасы ИП Первушкин по покупной стоимости по данным бухгалтерского баланса составили на конец 2013 г. – 1191 тыс. руб., на конец 2014 г. – 1716 тыс. руб., на конец 2015 г. – 2013 тыс. руб.

Товарные запасы и денежные средства в кассе и в пути изучены не только в сумме, но и в днях оборота. При их расчете в днях оборота обеспечена сопоставимость данных. Так, если товарные запасы исчислены по покупной стоимости, то и товарооборот включают в расчет в аналогичной оценке. Для определения товарооборота по покупной стоимости необходимо из его объема по оптовым ценам вычесть реализованные торговые надбавки (валовой доход).

Товарооборот торгового предприятия по покупной стоимости:

фактически за 2013 год – 768 тыс. руб.;

фактически за 2014 год – 13098 тыс. руб.;

фактически за 2015 год – 16998 тыс. руб.

По организации ИП Первушкин определим фактические товарные запасы в днях (исходя из товарооборота отчетного года):

на конец 2013 г. – $1191 / (768/360) = 558,28$ дней;

на конец 2014 г. – $1716 / (13098/360) = 47,16$ дней;

на конец 2015 г. – $2013 / (16998/360) = 42,63$ дня.

Рассчитаем фактические остатки денежных средств в днях по ИП Первушкин:

на конец 2013 г. – $198 / (768/360) = 92,95$ дня;

на конец 2014 г. – $168 / 13098/360) = 4,62$ дня;

на конец 2015 г. – $81 / (16998/360) = 1,71$ дня.

Таким образом, за 2014 год товарные запасы в днях снизились на 511,12 дня ($47,16 - 558,28$), остатки денежных средств уменьшились на 88,33 дня ($4,62 - 92,95$).

За 2015 год произошло дальнейшее снижение товарных запасов в днях на

									Лист
									56
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

4,53 дня (42,63 – 47,16) и остатков денежных средств на 2,91 дня (1,71 – 4,62).

Остатки прочих товарно – материальных ценностей являются результатом наличия на балансе организации незавершённого производства (самостоятельная упаковка товаров, возможная иная их обработка). Эти остатки равны на конец 2013 года, 2014 года и 2015 года соответственно 8,44 дня, 1,24 дня и 1,02 дня.

Одним из основных показателей эффективности использования оборотных активов является их оборачиваемость. Она определяется в таблице 2.8 в графах 8, 9, 10, соответственно на конец 2013, 2014, 2015 гг. - в днях оборота. При расчете показателей оборачиваемости оборотных средств обеспечена сопоставимость данных.

Оборачиваемость оборотных средств обычно изучают в динамике. В таблице 2.9 по отдельным видам оборотных активов и по предприятию в целом установлено, насколько ускорилась или замедлилась их оборачиваемость и сколько в результате этого высвобождено или дополнительно вложено средств.

Используя прием цепных подстановок, можно измерить влияние на оборачиваемость оборотных средств изменения их остатков и объема товарооборота. Для этого предварительно определяют условную оборачиваемость оборотных активов в днях при фактических их остатках отчетного периода и фактическом товарообороте прошлого периода. Если из условной оборачиваемости оборотных средств вычесть показатель времени их обращения за прошлый период, определим влияние на оборачиваемость изменения остатков оборотных активов, а из фактической оборачиваемости условную - изменения объема товарооборота. Результаты такого факторного анализа оборачиваемости оборотных средств также представлены в таблице 2.9.

Практически все показатели оборачиваемости оборотных активов имеют положительную динамику, за исключением дебиторской задолженности, по которой произошло замедление оборачиваемости в 2015 году на 14,45 дня, вызванное резким повышением суммы дебиторской задолженности, что оказало большее влияние, чем увеличение фактического товарооборота за тот же период.

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						57

Таблица 2.8 – Оценка деловой активности организации

Виды оборотных (текущих) активов	Фактический товарооборот, к которому исчислена оборачиваемость, тыс. руб.						Фактические остатки оборотных активов, тыс. руб.								Время обращения оборотных активов, дни			
	Год						Год						Отклонения от предыдущего года					
													ускорение (-)		замедление (+)			
	Год		Год		Год		Год		Год									
2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2014	2015	2014	2015						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14					
Товарные запасы (по покупной стоимости)	768	13099	16999	1191	1716	2013	558,28	47,16	42,63	-511,12	-4,53	–	–					
Другие товарно-материальные ценности	768	13099	16999	18	4	48	8,46	1,24	1,02	-7,2	-0,22	–	–					
Денежные средства	768	13099	16999	198	168	81	92,8	4,6	1,71	-88,2	-2,89	–	–					
Дебиторы	768	13099	16999	897	2595	4050	420,47	71,32	85,77	-349,15	–	–	14,45					
Всего:	х	х	х	2304	4524	6192	1080	124,34	131,13	-955,66	-7,66	0	14,45					
							1335,47			-948,87								

Время обращения оборотных активов в днях за анализируемый период составило 1335,47 дней, а общее ускорение по всем видам оборотных активов в анализируемом периоде составило 948,87 дней.

В результате изменения оборачиваемости оборотных активов в анализируемом периоде высвобождено средств в размере 11710,46 тыс. руб. и дополнительно вложено в результате замедления оборачиваемости дебиторской задолженности 227,44 тыс. руб. Таким образом, в анализируемом периоде в связи с изменением скорости оборота каждого вида оборотных активов организация сэкономила 11483,02 тыс. руб. (11710,46-227,44).

Оборачиваемость товарных запасов в 2014 году уменьшилась на 511,12 дней, а в 2015 – ещё на 4,53 дня и составила 42,63 дня. Оборачиваемость других товарно – материальных ценностей также ускорилась в 2014 и 2015 годах (на 7,2 и 0,22 дня соответственно) и составила в 2015 году 1,02 дня. Скорость оборота денежных средств снизилась с уровня 2013 года, равного 92,8 дня, до 4,6 дня в 2014 году (на 88,2 дней) и до 1,71 дня в 2015 году (на 2,89 дня). Скорость оборота дебиторской задолженности в анализируемом периоде имела неоднозначную динамику: в 2014 году произошло ускорение оборота на 349,15 дней, а в 2015 – снижение скорости оборота на 14,45 дней, что сделало скорость оборота дебиторской задолженности в 2015 году равной 85,77 дней.

Влияние средних остатков всех видов оборотных средств на время обращения текущих активов в днях изменения привело к ускорению оборота текущих активов в 2014 году на 1074,12 дня и в 2015 году на 123,87 дня.

При этом объём оптового товарооборота снизил скорость оборота текущих активов в 2014 году на 118,46 дней и в 2015 году на 130,67 дней.

Таким образом, в анализируемом периоде просматривается, в целом, положительная динамика оборачиваемости оборотных средств. Общее ускорение оборачиваемости оборотных средств в анализируемом периоде составило 948,87 дней. Также за время анализируемого периода под влиянием изменения средних остатков оборотных средств оборачиваемость текущих активов ускорилась на

						Лист
						59
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

Таблица 2.9 – Факторный анализ оборачиваемости оборотных средств (ОС) по элементам

Виды оборотных (текущих) активов (ОА)	Влияние изменения оборачиваемости на размер оборотных активов, тыс. руб.				Время обращения ОА в днях при фактических их остатках отч. года и товарообороте предшеств. года		Влияние на время обращения текущих активов в днях изменения средних остатков ОС для 2014г. (гр.19 - гр.8), для 2015 г. (гр. 20 - гр. 9)			
	высвобождено средств в результате ускорения оборачиваемости		дополнительно вложено средств в результате замедления оборачиваемости		Год		Год		Год	
	Год		Год		Год		Год		Год	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Товарные запасы (по покупной стоимости)	-18596,13	-213,96	–	–	2,23	0,15	-556,05	-47,01	44,93	42,48
Другие товарно-материальные ценности	-261,99	-10,41	–	–	0,06	0,004	-8,38	-1,23	1,18	1,01
Денежные средства	3208,83	137,01	–	–	0,22	0,006	-92,6	-4,61	4,4	1,71
Дебиторы	12703,05	–	–	682,32	3,38	0,31	-417,09	-71,02	67,95	85,47
Всего:	-34770	-361,38	0	682,32	5,89	0,47	-1074,12	-123,87	118,46	130,67

Изм.

Лист

№ докум.

Подпись

Дата

1197,99 дней, а под влиянием изменения объёма оптового товарооборота произошло замедление оборачиваемости оборотных активов на 249,13 дней.

Анализ финансовой устойчивости организации

Как показывают данные таблицы 2.10 коэффициент автономии в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 4 п. п. и составил 10%, в 2015 г. он сократился на 2 п. п. и составил 8%, т.е. имущество организации только на 8% сформировано за счет собственных средств, а на 92% за счет заемных средств.

Фактические значения намного ниже нормативного уровня (50%). Коэффициент финансовой устойчивости увеличивается в динамике трех лет: в 2015 г. по сравнению с 2013 г. на 0,28 и составляет 0,79; в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 0,199 и составляет 0,898 данное увеличение обусловлено тем, что организация в течении трех лет берет долгосрочные заемные средства, фактические значения находятся в границе с нормативным (0,7), это говорит о том, что имущество организации сформировано за счет устойчивых источников финансирования, т.к. долгосрочный кредит берется на длительный срок, нет срочности его возврата и поэтому приравнивается к собственному капиталу.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 0,047 и составил 0,111 и показывает, что на 1 руб. вложенных в активы заемных источников приходится 11,1 коп. собственных источников. В 2015 г. он сократился на 0,025 и составил 0,086, т.е. на 1 руб. вложенных в активы заемных источников приходится 8,6 коп. собственных источников. Полученное соотношение указывает на кризисное финансовое положение предприятия, т.к. связано с большой долей заемных средств по сравнению с собственным капиталом.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 0,0401 и составляет 0,0999; в 2015 г. данный коэффициент снизился на 0,02 и составляет 0,0799 данные значения намного ниже критического значения 0,1 и показывает, что в 2014 г. текущие активы лишь на 9,9% покрывались собственными оборотными средствами, а в

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		61

2015 г. на 7,9%. У организации очень велика зависимость от заемных источников.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 0,0401 и составляет 0,0999; в 2015 г. данный коэффициент снизился на 0,02 и составляет 0,0799 данные значения намного ниже критического значения 0,1 и показывает, что в 2014 г. текущие активы лишь на 9,9% покрывались собственными оборотными средствами, а в 2015 г. на 7,9%. У организации очень велика зависимость от заемных источников.

Анализ платежеспособности организации

Таблица 2.11 – Динамика коэффициентов ликвидности

Показатели	Годы			Отклонения, +/-		Норма
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014	
1	2	3	4	5	6	7
1. Денежные средства, тыс.р.	198	168	81	-30	-87	–
2. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	897	2595	4050	1698	1455	–
3. Оборотные средства, тыс. руб.	2304	4524	6192	2220	1668	–
4. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	1130	937	627	-193	-310	–
5. Коэффициент абс. ликвидности (стр.1 /стр. 4)	0,175	0,179	0,129	0,004	-0,05	0,2
6. Коэффициент быстрой ликвидности ((стр.1 + стр.2)/ стр.4)	0,96	2,95	6,58	1,99	3,63	0,7-0,8
7. Коэффициент текущей ликвидности (стр.3 / стр.4)	2,04	4,83	9,87	2,79	5,04	2÷1

Данные таблицы свидетельствуют о том, что коэффициенты ликвидности в течении трех лет увеличились.

Коэффициент абсолютной ликвидности 2014 г. по сравнению с 2013 г.

увеличился, на 0,004 и составляет 0,179, в 2015 г. он сократился на 0,05 и составил 0,129.

В 2014 г. организация за счет использования денежных средств сможет погасить 17,9% краткосрочных обязательств, а в 2015 г. – 12,9%, т.е. абсолютная ликвидность несколько ухудшилась.

						Лист
						63
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

Таблица 2.10 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости

Показатели	Год			Отклонение, +/-		Норма
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014	
1	2	3	4	5	6	7
1. Имущество, тыс. руб.	2304	4524	6192	2220	1668	–
2. Собственные средства, тыс. руб.	138	452	495	314	43	–
3. Заёмные средства, тыс. руб.: в т.ч.	2166	4072	5697	1906	1625	–
3.1. долгосрочные заёмные средства, тыс. руб.	1036	3135	5070	2099	1935	–
4. Оборотные средства, тыс. руб.	2304	4524	6192	2220	1668	–
5. Коэффициент автономности (стр.2 / стр.1)	6	10	8	4	-2	> 50
6. Коэффициент соотношения собст-венных и заемных средств (стр.3 / стр.2), %	0,064	0,111	0,086	+0,047	-0,025	<1
7. Коэффициент обеспеченности оборотных средств (собственные оборотные средства / стр.4)	0,0598	0,0999	0,0799	0,0401	-0,02	>0,1
8. Коэффициент финансовой устойчивости((стр. 2+ стр 3.1) / стр.1)	0,51	0,79	0,898	0,28	0,199	>0,7

Изм.

Лист

№ докум.

Подпись

Дата

Если сравнить значения показателей с рекомендуемым уровнем, то можно отметить, что организация имеет незначительный дефицит наличных денежных средств для покрытия текущих обязательств.

Коэффициент быстрой ликвидности увеличивается в динамике трех лет: в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 1,99; в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 3,63. В 2014 г. краткосрочные долговые обязательства на 295% покрыты денежными средствами и средствами в расчетах, в 2016 г. на 658%. Фактические значения коэффициента быстрой ликвидности намного превышают нормативные значения (0,7-0,8). Высокое значение данного показателя с одной стороны свидетельствуют о том, что текущие обязательства могут быть полностью погашены наиболее ликвидными активами и активами быстрой реализации, с другой стороны высокие значения связаны с большой задолженностью дебиторов. Организация не может точно знать, когда и в каком количестве дебиторы погасят свои обязательства, т.е. ликвидность И. П. Первушкин зависит от их платежеспособности.

Коэффициент текущей ликвидности увеличивается в динамике трех лет: в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 2,79 и составляет 4,83; в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 5,04 и составляет 9,87. Фактические значения намного выше нормативных ($3 \div 1$), организация полностью покрывает краткосрочные долговые обязательства ликвидным активами.

В таблице 2.12 представлены сводные основные показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния ИП Первушкин.

На основании табл. 2.12 можно сделать общий вывод по торгово-экономической деятельности организации.

Высокие темпы роста валового товарооборота в 2014 году объясняются тем, что в 2013 году организация формально осуществляла свою деятельность с июня месяца (месяца регистрации организации, как юридического лица), т.е. неполных 7 месяцев, а фактически она функционировала в 2013 году лишь около трёх месяцев. Падение темпов роста товарооборота в 2015 году по сравнению с

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					65

2014 годом вызвано такими причинами, как, прежде всего, равенством фактически отработанных организацией периодов, так и устоявшейся клиентской базой, созданной организацией, в основном, в период с начала её функционирования и в последующий 2014 год работы. Темпы роста в действующих ценах составили соответственно на конец 2014 и 2015 годов – 1726,33% и 125,22%. В сопоставимых ценах темпы роста за те же периоды соответственно были равны 1604,4% и 119,13%. Видно, что рост товарооборота произошёл в 2014 году за счёт реального увеличения товарооборота, а в 2015 году значительное влияние на величину товарооборота оказал ценовой фактор.

В 2014 году наблюдается увеличение численности персонала на 2 чел. или на 50% и составляет 6 чел. в 2015 г изменения численности не наблюдается. При этом увеличение товарооборота в 2014 г. по сравнению с 2013 г. (1726,33%) опережает рост численности (150%). Рост товарооборота в 2015 г. составляет 125,22%, а изменение численности не наблюдается. Это говорит об увеличении эффективности использования трудовых ресурсов на протяжении всего анализируемого периода.

Среднегодовая выработка в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась на 2514,2 тыс. руб., а в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 694,2 тыс. руб. Затраты на оплату труда в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличились на 344,3 тыс. руб. Данное увеличение обусловлено прежде всего тем, что в 2013 г. предприятие работало всего 3 месяца, а в 2014 г. весь отчетный период, а также тем, что произошло увеличение персонала на 2 чел. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. затраты на оплату труда увеличились на 44,5 тыс. руб.

Среднегодовая заработная плата в 2014 году по сравнению с 2013 г. увеличилась на 20,2 тыс. руб. и составила 131,8 тыс. руб. В 2015 г. среднегодовая заработная плата увеличилась на 7,4 тыс. руб. и составила 139,2 тыс. руб.

В динамике финансовых результатов можно отметить следующие положительные изменения. Прирост общей прибыли обусловлен увеличением

									Лист
									66
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

прибыли от продажи на 505 тыс. руб. и темп роста составил 171,8 %; и сокращением прочих расходов на 54 тыс. руб.

За счет увеличения товарооборота, увеличивается и себестоимость реализованной продукции (издержки производства), в торговле данный показатель называется - покупная стоимость товаров.

Рентабельность продаж в 2014 году сократилась на 0,95 п. п. и составила 4,25 %. В 2015 г. рентабельность продаж увеличилась на 1,59 п. п. и составила 5,84 %. Несмотря на низкое значение данного показателя положительной оценки заслуживает увеличение этого показателя что говорит о том, что товары И. П. Первушкин стали пользоваться большим спросом. Рентабельность продукции в 2014 г. по сравнению с 2013г. увеличилась на 1,43 п. п. и составила 26,13 %, а в 2015 г. сократилась на 4,43 п. п. и составила 21,7 %, что вызвано более низкими темпами роста валовой прибыли по сравнению с темпами роста себестоимости реализованной продукции.

Практически все показатели оборачиваемости оборотных активов имеют положительную динамику, за исключением дебиторской задолженности, по отношению к которой произошло замедление оборачиваемости в 2015 году на 14,45 дня, вызванное резким повышением суммы дебиторской задолженности, что оказало большее влияние, чем увеличение фактического товарооборота за тот же период. Время обращения оборотных активов в днях за анализируемый период составило 1335,47 дней, а общее ускорение по всем видам оборотных активов в анализируемом периоде составило 948,87 дней.

Имущество организации полностью состоит из оборотных активов. основные средства организация арендует.

Отрицательным моментом в деятельности организации является отсутствие собственного капитала. ИП Первушкин осуществляет свою деятельность за счет заемных источников, как долгосрочных займов и кредитов, так и кредиторской задолженности.

Коэффициент автономии в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 4

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		67

п. п. и составил 10%, в 2015 г. он сократился на 2 п. п. и составил 8%, т.е. имущество организации только на 8% сформировано за счет собственных средств, а на

						Лист
						68
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

Таблица 2.12 – Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния организации

Показатели	Ед.изм.	2013 год	2014 год	2015 год	Темп роста, %		
					2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2014 г.	2015 г. / 2013 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Оптовый товароборот	Тыс.руб	957,7	16522	20687	В 17 раз	125,2	В 21 раз
<i>то же в сопоставимых ценах</i>	Тыс.руб	957,7	15354,1	18291,8	В 16 раз	119,1	В 19 раз
Среднесписочная численность персонала	Чел.	4	6	6	150	100	150
Среднегодовая выработка	тыс. руб	239,4	2753,6	3447,8	В 11 раз	125,22	В 14 раз
Фонд оплаты труда	тыс. руб	446,4	790,73	835,2	177,1	105,6	187,1
Среднемесячная заработная плата	руб	9300	10983	11600	118,1	105,6	124,7
Себестоимость проданных товаров	тыс. руб	768	13098	16998	В 17 раз	129,7	В 22 раза
<i>то же в сопоставимых ценах</i>	тыс. руб	768	12173	15029	В 15 раз	123,4	В 19,5 раз
Валовая прибыль	тыс. руб	189,7	3424	3689	В 18 раз	152,2	В 19 раз
Коммерческие расходы	тыс. руб	139,7	2721	2481	В 19 раз	91,2	В 17 раз
Прибыль от продаж	тыс. руб	50	703	1208	В 14 раз	171,8	В 24 раза
<i>то же в сопоставимых ценах</i>	тыс. руб	50	653,3	1068	В 13 раз	163,5	В 21 раз
Прибыль до налогообложения	тыс. руб	8	76	635	В 9 раз	В 8 раз	В 8 раз
Рентабельность продаж	%	5,2	4,25	5,84	81,7	137,4	112,3

Продолжение таблицы 2.12

1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельность продукции	%	24,7	26,13	21,7	105,8	83	87,8
Оборачиваемость оборотных средств	обороты	0,33	2,89	2,7	В 8 раз	93,4	В 8 раз
Коэффициент независимости	%	6	10	8	125	80	133
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	%	6,4	11,1	8,6	173,4	77,4	134,3
Коэффициент текущей ликвидности	-	2,04	4,83	9,87	236,8	204,3	В 4,8 раз
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-	0,0598	0,0999	0,0799	167	79,9	133,6
Коэффициент утраты платежеспособности	-	-	-	5,565	-	-	-

Изм.

Лист

№ докум.

Подпись

Дата

92% за счет заемных средств. Фактические значения намного ниже нормативного уровня (50%). Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 0,0401 и составляет 0,0999; в 2015 г. данный коэффициент снизился на 0,02 и составляет 0,0799 данные значения намного ниже критического значения 0,1 и показывает, что в 2014 г. текущие активы лишь на 9,9% покрывались собственными оборотными средствами, а в 2015 г. на 7,9%. У организации очень велика зависимость от заемных источников.

Коэффициент текущей ликвидности увеличивается в динамике трех лет: в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 2,79 и составляет 4,83; в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 5,04 и составляет 9,87. Фактические значения намного выше нормативных ($3 \div 1$), организация полностью покрывает краткосрочные долговые обязательства ликвидным активами.

на основании этого ИП Первушкин можно предложить следующие направления по улучшению деятельности:

- увеличение товарооборота;
- поиск новых рынков сбыта;
- снижение издержек обращения;
- увеличение прибыли от продажи;
- наращивание собственного капитала;
- сокращение заемного капитала;
- ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности.

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		71

3 АНАЛИЗ ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТА ИП ПЕРВУШКИН

3.1 Анализ оптового товарооборота

Оптовое предприятие не занимается розничной реализацией товаров. В связи с этим возникает необходимость определения и анализа общего (валового) товарооборота. Этот вопрос уже затронут во втором разделе данной выпускной квалификационной работы при анализе таблицы 2.1 “Динамика валового (общего) товарооборота”, в которой определена величина товарооборота в анализируемом периоде в действующих и в сопоставимых ценах. Данные о самом общем анализе величины товарооборота находятся в данной работе в подразделе 2.2 «Анализ торгово – экономической деятельности ИП Первушкин.

В этой главе продолжим, углубив и детализировав, анализ динамики оптового товарооборота. Прежде всего, необходимо обратить внимание на структуру товарооборота ИП Первушкин. Индексы цен, используемые для приведения в сопоставимый вид величин, относящихся к разным периодам, возьмём из первого раздела работы, подраздела 2.2 “Анализ торгово – экономической деятельности ИП Первушкин, главы “Общий анализ динамики оптового товарооборота”: для 2014 года – 1,076; для 2015 года – 1,131. В таблице 3.1 приведен анализ и оценка ассортимента и структуры оптового товарооборота, а в таблице 3.2 рассмотрена структура товара в ассортиментном разрезе. Каждый показатель приведён в сопоставимый вид.

Величина товарооборота в анализируемом периоде росла как по фактической сумме, так и по сумме, приведённой в сопоставимый вид. В 2013 году общая величина товарооборота составляла 957780,37 руб., в 2014 году она возросла на 15564480,3 руб. (на 1627,08%) и стала равна 16522260,67 руб., а в 2015 году прирост составил 4165419,19 руб. (25,21%), а общая величина – 20687679,86 руб. При этом в сопоставимых ценах величина товарооборота увеличилась в 2014 году на 14396399,63 руб. (на 1505,1%) и стала равна 15354180

									Лист
									72
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

руб., а прирост 2015 года равнялся 2937660 руб. (19,12%), что увеличило сумму
товарооборота в этом

						Лист
						73
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

Таблица 3.1 – Динамика оптовой реализации товаров в ассортиментном разрезе, руб.

Товарные группы	Год			Темп роста, %		Отклонение, +/-	
	2013	2014	2015	14/13	15/14	2014/2013	2015/2014
	1	2	3	4	5	6	7
1. Парфюмерия и косметика	111485,63	3306104,36	392109	2968, 82	96,53	3194618,73	-113995,36
то же в сопоставимых ценах	111485,63	3072371,42	2822430,91	2759, 13	91,83	2960885,79	-249940,51
2. Галантерея	186288,28	1951278,98	1470894	1049, 02	75,36	1764990,7	-486384,98
то же в сопоставимых ценах	186288,28	1813328,65	1300549,82	974,92	71,70	1627040,37	-512778,83
3. Текстильные принадлежности	17814,71	1265605,124	1073690,58	7121, 20	84,96	1247790,53	-191914,66
то же в сопоставимых ценах	17814,71	1176130,18	949346,49	6618, 22	80,83	1158315,47	-226783,69
4. Хозяйственные товары	342502,26	3935602,49	7855112	1150, 42	199,61	3593100,23	3919509,51
то же в сопоставимых ценах	342502,26	3657365,67	6945411,64	1069, 16	189,90	3314863,41	3288045,97

Изм.

Лист

№ докум.

Подпись

Дата

5. Электротовары	151712,41	1857102,1	2267369,71	1225, 70	122,14	1705389,69	410267,61
------------------	-----------	-----------	------------	----------	--------	------------	-----------

Продолжение таблицы 3.1

1	2	3	4	5	6	7	8
то же в сопоставимых ценах	151712,41	1725809,83	2004785,66	1139, 13	116,20	1574097,42	278975,83
6. Средства гигиены	121542,32	3464718,06	4743685	2854, 23	136,94	3343175,74	1278966,94
то же в сопоставимых ценах	121542,32	3219771,55	4194318,91	2652, 63	130,28	3098229,23	974547,36
7. Прочие товары	26434,73	743501,13	84819,49	2798, 19	11,30	717067	-658682,24
то же в сопоставимых ценах	26434,73	690938,1	74996,54	2600, 55	10,75	664503,37	-615941,56
Всего: в действующих ценах	957780,37	16522260,67	20687679,86	1727, 08	125,21	15564480,3	4165419,19
Всего: в сопоставимых ценах	957780,37	15354180	18291840	1605, 10	119,12	14396399,63	2937660
Влияние изменения цен:	0	1168080,67	2395839,86	–	205,33	1168080,67	1227759,19

Изм.
Лист
№ докум.
Подпись
Дата

Таблица 3.2 – Структура товара в ассортиментном разрезе, %

Показатель	Год			Отклонение, +/- п. п.	
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
1	2	3	4	5	6
1. Парфюмерия и косметика	11,64	20	15,43	8,37	-4,58
2. Галантерея	19,45	11,81	7,11	-7,64	-4,7
3. Текстильные принадлежности	1,86	7,66	5,19	5,8	-2,47
4. Хозяйственные товары	35,76	23,82	37,97	-11,94	14,15
5. Электротовары	15,84	11,24	10,96	-4,6	-0,28
6. Средства гигиены	12,69	20,97	22,93	8,28	1,96
7. Прочие товары	2,76	4,50	0,41	1,74	-4,09
Всего: в действующих ценах	100	100	100	-	-

периоде до 18291840 руб. Таким образом, благодаря увеличению цен, объём товарооборота вырос в 2014 году на 1168080,67 руб., а прирост 2015 года, по этой же причине, составил ещё 1227759,19 руб. (105,33%), т.е. общий прирост товарооборота за счёт увеличения цен в анализируемом периоде равен 2395839,86 руб. Влияние увеличения цен 2013 года не принято во внимание, поскольку, как уже отмечалось неоднократно, в этом периоде организация фактически функционировала лишь в последней его четверти и цены не успели существенно измениться.

Из таблицы 3.2 видно, что на протяжении всего анализируемого периода наибольший удельный вес в совокупном показателе товарооборота занимали хозяйственные товары, доля которых в 2013 году равнялась 35,76% (342502,26 руб.), в 2014 – 23,82% (3935602,49 руб.) и в 2015 году – 37,97% (7855112 руб.). Величина долей аналогична для показателей, приведённых в сопоставимый вид, хотя суммарно они отличны. Так, при сохранении вышеуказанных долей, величина хозяйственных товаров в товарообороте, приведённом в сопоставимый вид, равнялась в 2013 году – 3425502,26 руб., в 2014 году – 3657365,67 руб. и в

2015 году – 6945411,64 руб. Видно, что положительная динамика величины товарооборота хозяйственных товаров наблюдается как фактически, так и с учётом влияния ценового фактора.

Вторую по величине долю в структуре товарооборота 2013 года занимали товары галантерейного ряда – 19,45% или 186288,28 руб. В динамике эта доля сократилась в 2014 году до 11,81%, что не помешало этому показателю увеличиться в абсолютном выражении на 1764990,7 руб. (на 949,02%) и составить 1951278,98 руб., а в 2015 году произошло снижение, как доли (до 7,11%), так и абсолютной величины (на 486384,98 руб. или на 24,64%), которая стала равной 1470894 руб. В сопоставимом виде динамика имела те же тенденции: увеличение в 2014 году с уровня 2013 года на 1627040,37 руб. и составило 1813328,65 и снижение, имевшее место в 2015 году, на 512778,83 рубль и составило 1300549,82.

Доля электротоваров в сумме товарооборота 2013 года была равна 15,84%, что, в абсолютной величине, равнозначно 151712,41 руб. В динамике доля электротоваров снижается в 2014 году до 11,24%, что сопровождается увеличением величины этого показателя на 1574097,42 руб. (до 1725809,83 руб.); в 2015 году доля ещё немного сокращается (до 10,96%), что, однако, снова не приводит к абсолютному снижению показателя, увеличившегося в 2015 году на 410267,61 руб. и составившего 2267369,71 руб. В сопоставимых ценах величина товарооборота электротоваров возросла в 2014 году до 1725809,83 руб., а в 2015 году этот показатель равнялся 2004785,66 руб.

Средства гигиены занимали 12,69% в товарообороте 2013 года, когда их величина равнялась 121542,32 руб. В анализируемом периоде доля, занимаемая суммой средств гигиены в товарообороте ИП Первушкин, возрастала вместе с абсолютными суммами. В 2014 году эта доля составила 20,97%; при этом абсолютный показатель увеличился на 3343175,74 руб. и стал равен 3464718,06 руб. в фактической оценке, а в сопоставимой оценке увеличение составило 3098229,23 руб. и величина средств гигиены стала равна 3219771,55 руб. Доля

										Лист
										77
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

средств гигиены в товарообороте 2015 года была равна 22,93%, причём этому способствовало увеличение показателя на 1278966,94 руб. по сравнению с 2014 годом, и он составил 4743685 руб.; при этом увеличение показателя в сопоставимой оценке для 2015 года равнялось 974547,36 руб., а абсолютная величина – 4194318,91 руб..

Доля парфюмерии и косметики в товарообороте 2013 года была равна 11,64% при абсолютной величине – 111485,63 руб. Динамические изменения как доли, так и абсолютной величины этого показателя не однозначны. В 2014 году произошло увеличение товарооборота парфюмерии и косметики на 3194618,73 руб., и он принял значение, равное 3306104,36 руб., вследствие чего доля его в общем товарообороте увеличилась до 20,01%; в сопоставимой оценке произошло увеличение на 2960885,79 руб. (на 2659,13%), а значение показателя равнялось 3072371,42 руб. В 2015 году наблюдается снижение товарооборота парфюмерии и косметики на 113995,36 руб., сумма которого составила 3192109 руб., что привело к снижению доли в общем объёме товарооборота до 15,43%; при этом в сопоставимой оценке произошло снижение показателя на 249940,51 руб. и эта величина стала равна 2822430,91 руб.

Доля прочих товаров и текстильных принадлежностей в товарообороте ИП Первушкин 2013 года незначительна (2,6% или 26434,73 руб. и 1,86% или 17814,71 руб. соответственно), динамика её изменений в анализируемом периоде не однозначна. Так доля прочих товаров и текстильных принадлежностей в товарообороте 2014 года увеличилась до 4,5% и 7,66% соответственно, что сопровождалось увеличением этих показателей до 743501,73 руб. и 1265605,24 руб. соответственно (в сопоставимом виде – 690938,1 руб. и 1176130,18 рубль соответственно). В 2015 году произошло снижение доли прочих товаров до 0,41%, что в абсолютном выражении составляет 84819,49 руб. (в сопоставимом виде – 7499654 руб.) и доли текстильных принадлежностей до 5,19% или до 1073690,58 руб. (в сопоставимом виде – 949346,49 руб.).

По удельному весу отклонений в общей сумме можно определить, что на

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					78

изменение величины товарооборота в 2014 году повлияли, главным образом, изменения товарооборота хозяйственных товаров, средств гигиены и парфюмерии и косметики. В 2015 году положительное влияние было от изменения величин товарооборота хозяйственных товаров, средств гигиены и электротоваров; отрицательное – прежде всего, от галантереи и прочих товаров, а также от текстильных принадлежностей и парфюмерии и косметики.

Оптовый товарооборот изучают также по направлениям реализации товаров (по рыночному и внерыночному фондам). Поставка товаров по рыночному фонду – предприятиям розничной торговли для продажи населению и предприятиям общественного питания для производства пищи, и реализации покупных товаров. К внерыночному фонду относится поставка товаров промышленным предприятиям для производственных нужд. Данные для такого анализа представлены в таблице 3.3.

Анализируя таблицу 3.3, необходимо отметить, что реализация товаров рыночного фонда является основным направлением реализации ИП Первушкин на протяжении всего анализируемого периода.

В 2013 году организация торговала только товарами рыночного фонда, как в пределах Прокопьевска, так и Прокопьевского района. В 2013 г. основную долю составляют покупатели Прокопьевского р-на – 80,25%, оборот – 768 тыс. руб.; соответственно доля покупателей из Прокопьевска составляет 19,75% а сумма оборота –189,2 тыс.руб.

Ситуация 2014 года по направлениям реализации изменилась (в структуре товарооборота появились товары внерыночного фонда), как, впрочем, изменилась и по составу реализации товаров рыночного фонда. Увеличение оптового товарооборота в 2014 г. по сравнению с 2013 г. обусловлено увеличением товаров рыночного фонда на 14027,8 тыс.руб. и товаров внерыночного фонда на 1536,6 тыс.руб. Увеличение товаров рыночного фонда происходит по всем покупателям: за счет покупателей из Прокопьевска, товарооборот увеличился на 3212,7 тыс.руб; за счет покупателей из Прокопьевского р-на – 8528,4 тыс.руб; за счет

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						79

покупателей расположенных за пределами Прокопьевского р-на – на 2286,7 тыс.руб.

Основную долю в 2014 г. составляют товары рыночного фонда – 90,7%. В составе рыночного фонда основная доля принадлежит покупателям

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		80

Таблица 3.3 – Информация об оптовом товарообороте по направлениям реализации товаров.

Направления оптовой реализации товаров	Год						Темп роста, %		Отклонение, +/-			
	2013		2014		2015				2014/2013		2015/2014	
	тыс. руб.	уд. вес %	тыс. руб.	уд. вес %	тыс. руб.	уд. вес %	04/03	05/04	тыс. руб.	П. П.	тыс. руб.	П. П.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1) Реализация товаров рыночного фонда:												
покупателям г. Прокопьевска	189,2	19,75	3401,9	20,59	5523,4	26,7	1800	162,35	3212,7	0,84	51832,1	6,11
покупателям Прокопьевского района	768,5	80,25	9296,9	56,27	9123	44,1	1210,55	98,13	8528,4	-23,98	-1739	-12,17
покупателям, расположенным за пределами Прокопьевского района	0	0	2286,7	13,84	4832,5	23,36	–	211,42	2286,7	13,84	2545,8	9,52
Итого:	957,7	100	14985,5	90,7	19478,9	94,16	1565,83	129,99	14027,8	-9,3	4493,4	3,46
2) Реализация товаров вне рыночного фонда:												

Изм. Лист
 № докум.
 Подпись
 Дата

покупателям Прокопьевского района	0	0	1536,5	9,3	1208,1	5,84	–	78,71	1536,5	9,3	-3284	-3,46
Итого:	0	0	1536,5	9,3	1208,1	5,84	–	78,71	1536,5	9,3	-3284	-3,46
3) Всего оптовый товарооборот	957,7	100	16522	100	20687	100	1726,33	125,22	15564,3	-	4165	-

из Прокопьевского р-на 56,27%, но в 2014 г. она сократилась на 23,98 п.п., Данное снижение вызвано появлением покупателей, расположенными за пределами Прокопьевского р-на, доля данных покупателей в составе товаров рыночного фонда составляет 13,84%. Доля покупателей из Прокопьевска увеличилась на 0,84 п.п., и составила 20,59%.

Величина реализованных товаров внерыночного фонда в 2014 году увеличила оптовый товарооборот организации на 1536,5 тыс.руб., причём эти товары продавались покупателям Прокопьевского района. Доля товаров внерыночного фонда составила 9,3% от общей суммы товарооборота 2014 года.

Появление нового направления реализации, а также расширение географических границ торговли свидетельствуют об активном освоении рынков анализируемой организацией, поиске своего места в сложившейся экономической ситуации.

В 2015 г. оптовый товарооборот увеличился на 4165 тыс.руб. и темп роста составил 125,22%. Данное увеличение обусловлено только увеличением реализации товаров рыночного фонда, которые увеличились на 4493, 4 тыс.руб. Данное увеличение обусловлено увеличением реализации товаров покупателям из Прокопьевска на 51832,1 тыс.руб и покупателям, расположенным за пределами Прокопьевского р-на на 2545,8 тыс.руб. Реализация товаров покупателям из Прокопьевского р-на сократилась на 1739, тыс.руб.

Реализация товаров внерыночного фонда сократилась на 3284 тыс.руб.

В 2015 г. основная доля принадлежит реализации товаров рыночного фонда – 94,16%, по отношению к 2014 г. она увеличилась на 3,46 п.п., соответственно сократилась доля товаров внерыночного фонда на 3, 46 п.п и составила 5,84 %.

В структуре товаров рыночного фонда основную долю занимают покупатели из Прокопьевского р-на – 44,1%, но по отношению к 2014 г. данная доля сократилась на 12,17 п.п. Увеличение доли происходит по покупателям из

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					83

Прокопьевска на 6,11 п.п. , что составляет 26,7% и покупателям расположенным за пределами Прокопьевского р-на на 9,52% и составило 23,36%.

Такие изменения в структуре товарооборота 2015 года могут говорить о заинтересованности организации в работе с товарами рыночного фонда, а также об усилении работы по поиску новых покупателей и плодотворной работе с имеющимися; как видно, особое внимание в этих вопросах уделено покупателям г Прокопьевска и покупателям, расположенным за пределами р-на.

Поскольку ИП Первушкин занимается только складской оптовой торговлей, интерес представляет структура такой торговли. Организация имеет три склада: склад №2, склад №8 и склад №5. Для оценки состава товарооборота по складам составлена таблица 3.4. Величина товарооборота и его составляющих в таблице взяты по стоимости приобретения, что даст возможность составить представление о величине фактического складского товарооборота организации.

Фактический складской оборот организации в 2013 году был равен 767760 руб. Основная доля в реализации принадлежит складу №8 – 64%(реализующий хозяйственные товары), складу №2 – 33% (реализующий парфюмерию и текстиль), складу №5 – 3% (прочие товары.)

В 2014 году складской оборот увеличился на 12330212,1 руб. Увеличение вызвано по всем складам: по складу №8 на 68433498 руб, по складу №2 на 4985828,2 руб и по 5 складу на 500886 руб. Основную долю в 2014 г. составляет оборот склада №8 – 56%, но по отношению к 2013 г.данная доля снизилась на 8 п.п.. Доля оборота по складу №2 увеличилась на 7 п.п и составила 40%; доля оборота по складу №5 увеличилась на 1 п.п. и составила 4 %.

В 2015 г. складской товарооборот увеличился на 3899020,4 руб. На данное увеличение положительно повлиял оборот только по складу №8, который увеличился на 4985828,2 руб. Оборот по другим складам сократился: по складу № 2 на 531022 руб, по складу № 5 на 438933,8 руб. такие же изменения происходят и в структуре складского оборота. Доля оборота склада №5 увеличилась на 15,8 п.п и составила 71,8 %. Доля оборотов по складу №2 и №5 сократилась

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		84

соответственно на 12,3 п.п и на 3,5 п.п. и составила соответственно 27,7% и 0,5%.

Как видно, наибольшую долю составляет реализация хозяйственных товаров.

						Лист
						85
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

Таблица 3.4 – Динамика складского товарооборота.

Оптовые склады	Год						Отклонение, +/-			
	2013		2014		2015		2014/2013		2015/2014	
	Руб.	уд. вес %	Руб.	уд. вес %	Руб.	уд. вес %	Руб.	П. П.	Руб.	П. П.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Склад №2	253360,8	33	5239189	40	4708167	27,7	4985828,2	7	-531022	-12,3
Склад №8	491366,4	64	7334864,4	56	12203840,6	71,8	6843498	-8	4868976,2	15,8
Склад №5	23032,8	3	523918,8	4	84984,9	0,5	500886	1	-438933,8	-3,5
Всего оптовый товарооборот	767760	100	13097972,1	100	16996992,5	100	12330212,1	-	3899020,4	-

Примечание: склад №2: парфюмерия и косметика;
 галантерея;
 текстильные принадлежности.
 склад №8: хозяйственные товары;
 электротовары;
 средства гигиены.
 склад №5: прочие товары.

Очевидно, что наиболее сильным колебаниям подвергался товарооборот по складу №5, что свидетельствует о недостаточном внимании, уделяемом снабжению и торговле товарами, имеющимися на этом складе.

3.2 Анализ остатков товаров на складах

В таблице 3.5 содержится информация о структуре и динамике фактических товарных остатков на конец периода.

По данным таблицы 3.5 можно судить о доле каждой товарной группы в общей сумме товарных остатков на складах организации.

Наибольший удельный вес в сумме товарных остатков организации на протяжении всего анализируемого периода занимают остатки хозяйственных товаров (в 2013г. – 34,2%; в 2014г. – 37%; в 2015г. – 37%). При относительно стабильной доле, сохраняемой суммой хозяйственных товаров в общей сумме товарных остатков организации, темпы роста этих остатков не самые высокие в анализируемом периоде. Наиболее быстрыми темпами в анализируемом периоде росли остатки парфюмерии и косметики и средств гигиены, влияние увеличения которых в абсолютной сумме также наиболее значительно сказалось на увеличении общей суммы остатков, уступив, в этом случае, лишь влиянию увеличения остатков хозяйственных товаров. В анализируемом периоде положительно, в той или иной степени, влияли на увеличение общей величины остатков товаров в динамике остатки по всем видам товаров, кроме снизивших эту величину в 2014 году остатков электротоваров (на 29,3 тыс.руб.) и прочих товаров (на 256,2 тыс.руб.) и в 2015 году остатков текстильных принадлежностей (на 18,5 тыс.руб.) и средств гигиены (на 33,9 тыс.руб.).

Совокупные изменения абсолютных величин товарных остатков по товарным группам привели к увеличению общей суммы товарных остатков на 525 тыс.руб. в 2014 году и на 297 тыс.руб. в 2015 году, что привело к увеличению суммы товарных остатков организации в 2015 году до 2013 тыс.руб. При этом структура товарных остатков изменилась таким образом, что произошло увеличение в

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					87

анализируемом периоде доли остатков парфюмерии и косметики, галантереи, текстильных принадлежностей, хозяйственных товаров и средств гигиены за счёт сокращения долей, занимаемых электротоварами и прочими товарами.

Динамика среднего уровня товарных запасов несколько отличается от динамики остатков товарных запасов на конец периода, однако в анализируемом периоде этот показатель также растёт. За редкими исключениями, сохраняются и тенденции средних остатков по группам товаров в сравнении с тенденциями, отмеченными выше для остатков по группам товаров на конец периода.

В таблице 3.6 изложена информация о среднем уровне товарных запасов в действующей оценке на оптовых складах ИП Первушкин: их структура, динамические изменения и скорость оборота. Товарные запасы в днях в оптовой торговле рассчитаны по отношению к складскому товарообороту (для 2013г. – 767,8 тыс.руб.; для 2014г. – 13098 тыс.руб.; для 2015г. – 16997 тыс.руб.). Средний уровень товарных запасов рассчитан, как среднее из величин остатков товаров на складах на начало и на конец периода, остатки на начало 2013 года приняты за 0 руб. При этом динамика оборачиваемости такова, что в 2014 году произошло ускорение оборачиваемости по средним остаткам всех групп товаров, причём в более значительной степени – по средним остаткам хозяйственных товаров, прочих товаров и электротоваров (на 81,28 дня, 61,85 дня и 46,34 дня соответственно). Таким образом, оборачиваемость средних остатков товаров в 2014 году ускорилась на 239,19 дней и составила 39,95 дней. В 2015 году отмечено замедление оборачиваемости средних остатков средств гигиены (на 2,49 дня), а также незначительное замедление оборачиваемости средних остатков парфюмерии и косметики, галантереи, текстильных принадлежностей и хозяйственных товаров; ускорение оборачиваемости отмечено для средних остатков прочих товаров (на 3,58 дня) и электротоваров (на 0,77 дня). Совокупное влияние изменения скорости оборота средних остатков по товарным группам привело к ускорению в 2015 году оборачиваемости средних остатков товаров на 0,46 дня, и величина этого показателя составила 39,49 дней.

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						88

Таблица 3.5 – Динамика и структура остатков товарных запасов на складах по группам товаров.

Товарные группы	Год						Отклонение фактических товарных запасов на конец, +/-			
	2013		2014		2015		2014/2013		2015/2014	
	Тыс. руб.	уд. вес %	Тыс. руб.	уд. вес %	Тыс. руб.	уд. вес %	Тыс. руб.	п. п.	Тыс. руб.	п. п.
1	2	3	4	5	6	7	10	11	12	13
1. Парфюмерия и косметика	95,3	8	163	9,5	261,7	13	67,7	1,5	98,7	3,5
2. Галантерея	92,8	7,8	116,7	6,8	167,1	8,3	23,9	-1	50,4	1,5
3. Текстильные принадлежности	5,9	0,5	44,6	2,6	26,1	1,3	38,7	2,1	-18,5	-1,3
4. Хозяйственные товары	407,3	34,2	634,9	37	746,8	37,1	227,6	2,8	111,9	0,1
5. Электротовары	221,5	18,6	192,2	11,2	271,7	13,5	29,3	7,4	79,5	2,3
6. Средства гигиены	84,5	7,1	537,1	31,3	503,2	25	452,6	24,2	-33,9	-6,3
7. Прочие товары	283,7	23,8	27,5	1,6	36,4	1,8	-256,2	-22,2	8,9	0,2
Всего:	1191	100	1716	100	2013	100	525	-	297	-

Таблица 3.6 – Средние товарные запасы на складах в действующей оценке и в днях оборота.

Товарные группы	Год						Отклонение фактических средних товарных запасов, +/-			
	2013		2014		2015		2014/2013		2015/2014	
	Тыс. руб.	Дни	Тыс. руб.	Дни	Тыс. руб.	Дни	Тыс. руб.	Дни	Тыс. руб.	Дни
1	2	3	4	5	6	7	10	11	12	13
1. Парфюмерия и косметика	48	22,5	129	3,55	211,5	4,48	81	-18,95	82,5	0,93
2. Галантерея	46,5	21,8	105	2,89	142,5	3,02	58,5	-18,91	37,5	0,13
3. Текстильные принадлежности	3	1,41	25,5	0,7	36	0,76	22,5	-0,71	10,5	0,06
4. Хозяйственные товары	204	95,63	522	14,35	690	14,61	318	-81,28	168	0,27
5. Электротовары	111	52,03	207	5,69	232,5	4,92	96	-46,34	25,5	-0,77
6. Средства гигиены	42	19,69	310,5	8,53	520,5	11,02	268,5	-11,15	210	2,49
7. Прочие товары	141	66,09	154,5	4,25	31,5	0,67	13,5	-61,85	-123	-3,58
Всего:	595,5	279,14	1453,5	39,95	1864,5	39,49	858	-239,19	411	-0,46

3.3 Анализ влияния факторов на оптовый товарооборот

Динамика оптового товарооборота зависит, главным образом, от трех групп факторов:

- 1) от обеспеченности и использования товарных ресурсов;
- 2) от обеспеченности трудовыми ресурсами, режима и эффективности труда;
- 3) от состояния, развития и использования материально-технической базы оптовой торговли.

Анализ товарных ресурсов.

Анализ товарных ресурсов начинается с составления товарного баланса и изучения его показателей (в целом по оптовому предприятию и в разрезе товарных групп и товаров). В приходную часть товарного баланса могут быть включены не только запасы товаров на складах оптового предприятия и в пути на начало года, но и начальные остатки товаров отгруженных, если моментом оптовой реализации является поступление платежей за поставленные покупателям товары. В расходную часть товарного баланса входит, помимо товарооборота, внутренний отпуск товаров своим розничным торговым предприятиям, прочее выбытие товаров и конечные остатки товаров на складах, в пути и товаров отгруженных. В представленном товарном балансе отсутствуют показатели отгруженных товаров, поскольку моментом реализации признаётся сам факт отгрузки товара покупателю. Оценка показателей сделана по фактической себестоимости.

Товарный баланс по ИП Первушкин по оптовой торговле характеризуется данными таблицы 3.7.

По данным таблицы 3.7, увеличению товарооборота в 2014 году способствовало увеличение остатков товаров на складах и в пути на начало года (на 1197 тыс.руб.) и увеличение выработки и поступления товаров (на 12330 тыс.руб.). При этом отрицательно на величину товарооборота 2014 года влияло

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		91

повышение товарных потерь, уценки и прочего выбытия товаров (на 18 тыс.руб.)
и повышение

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		92

Таблица 3.7 – Алгоритм расчета влияния показателей товарного баланса на изменение величины оптового товарооборота (т/о) в действующей оценке, тыс. руб.

Показатели	Год			Отклонение, +/-		Влияние на величину т/о	
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014	в 2014 г.	в 2015 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Остатки товаров на складах и в пути на начало года	0	1197	1716	1197	519	+1197	+519
2. Выработка и поступление товаров	1968	12870	16769	10902	3893	+10902	+3893
3. Товарные потери, уценка и другие виды выбытия товаров	6	24	9	18	-15	-18	+15
4. Остатки товаров на складах и в пути на конец года	1197	1716	2013	519	297	-519	-297
5. Оптовый товарооборот (строка 1 + строка 2-строка 3-строка 4)	765	12327	16463	11562	4136	+11562	+4136
6. Прочее выбытие товаров к объему их поступления (строка 3/строка 2 x 100%), %	0,3	0,18	0,05	-0,12	-0,13		
7. Прочее выбытие товаров в % к объему оптового товарооборота (строка 3/строку 5 x 100%)	0,78	0,19	0,05	-0,59	-0,14	–	–

Изм.
Лист
№ докум.
Подпись
Дата

остатков товаров на складах и в пути на конец года (на 519 тыс.руб.). Совокупное влияние этих факторов привело к увеличению показателя общего товарооборота 2014 года на 12262 тыс.руб. по сравнению с 2013 годом.

В 2015 году товарооборот организации увеличивался за счёт влияния увеличения таких показателей, как остатки товаров на складах и в пути на начало года (на 519 тыс.руб.) и выработки и поступления товаров (на 3899 тыс.руб.), а также снижения товарных потерь, уценки и прочего выбытия (на 15 тыс.руб.). Отрицательное влияние на величину товарооборота в 2015 году оказало только увеличение показателя остатков товаров на складах и в пути на конец года на 297 тыс.руб. Таким образом, в результате влияния всех приведённых в таблице 3.7 факторов, величина общего товарооборота увеличилась в 2015 году на 4136 тыс.руб. по сравнению с 2014 годом. Положительным моментом является ничтожно малая доля товарных потерь и прочего выбытия товаров, снижающаяся в динамике.

Проводя изучение товарных ресурсов, особое внимание следует уделить анализу поступления товаров. При этом необходимо не только дать объективную оценку динамики поступления товаров, но и выявить пути, возможности и резервы увеличения их завоза от местных поставщиков, особенно закупаемых на льготных условиях, улучшения товароснабжения.

Для анализа и оценки динамики источников поступления товаров по ИП Первушкин (на оптовые склады) составлена таблица 3.8.

Из данных таблицы 3.8 видно, что общая сумма поступления товаров в анализируемом периоде растёт. Очевидно, что за всё время функционирования организации основную часть закупок она производила вне Кемеровской области, что увеличивает её транспортные расходы.

Основную долю составляют закупки за пределами области. В 2013 г. эта доля составляла 60% в 2014 г. увеличилась на 9,2 п.п, и составила 69.2%, в 2015 г. увеличилось на 7.7 п.п и составило 76,9%.

Доля поставщиков, находящихся в Кемерово и Кемеровской области в

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		94

Таблица 3.8 – Источники поступления товаров в действующей оценке на оптовые склады, тыс. руб.

Источники поступления товаров	Год						Темп роста, %		Отклонение, +/-			
	2013		2014		2015				2014/2013		2015/2014	
	Тыс. руб.	уд. вес %	Тыс. руб.	уд. вес %	Тыс. руб.	уд. вес %	04/03	05/04	Тыс. руб.	п. п.	Тыс. руб.	п. п.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ООО ТД“Уралинвест”, г. Лысьва	157,4	8	1287	9,5	3018,4	18	826,9 2	238,84	1129,6	1,5	1731,4	8,5
ПАО Электромеханический завод, г.Бердск	84,6	4,3	1029,6	8	1509,2	9	1292, 86	141,44	945	3,7	479,6	1
ООО “Икофлок”, г.С- Пб	0	0	836,5	6,5	1174	7	–	138,36	836,5	6,5	337,5	0,5
ООО ТД “Монитор”, г.Новосибирск	0	0	0	0	1677	10	–	–	0	0	1677	10
Прочие вне Кемеровской области	940,7	47,8	5817,2	45,2	5517	32,9	666,7 7	92,14	4876,5	-2,6	-300,2	-12,3
ООО 1000 мелочей г.Кемерово	0	0	720,7	5,6	2079,3	12,4	–	278,91	720,7	5,6	1358,6	6,8
ДМС-АО г.Кемерово	157,4	8	25,7	0,2	335,3	2	14,81	1400	-131,7	-7,8	309,6	-6
Прочие по Кемеровской области	627,9	31,9	3153,3	25	1458,8	8,7	535,5 8	44,97	2525,4	-6,9	-1694,5	-16,3
Всего:	1968	100	12870	100	16769	100	694,5	126,8	10902	-	3899	-

динамике неуклонно падает и, естественно, это сопровождается ростом доли поставщиков, находящихся за пределами Кемеровской области.

Увеличение доли закупок за пределами области происходит по всем поставщикам: доля закупок у ООО ТД “Уралинвест” г. Лысьва в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилось на 1,5 п.п и составила 8%, в 2015 увеличилась на 8,5 п.п и составила 18%. Доля ПАО Бердского электромеханического завода в 2014 увеличилась на 3,7 п.п и составила 8%, в 2015 г. увечилась на 1 п.п и составила 9%.

Активно развивается торговля с ООО “Уралинвест” (г. Лысьва), ООО 1000 мелочей (г. Кемерово), доля которых постоянно растет в анализируемом периоде в общей сумме товарооборота по поставщикам и в 2015 году составила соответственно 18 и 12,4%.

Такие изменения привели к тому, что, по состоянию на 2015 год, совокупная доля крупнейших поставщиков, расположенных за пределами Кемеровской области составила 43,6%; доля остальных поставщиков, находящихся за пределами области – 33,3%, т.е., в совокупности, товарооборот по поставщикам, расположенным за пределами области в 2015 году составил 77% от общего товарооборота по поставщикам. В таком случае, на закупки товаров у поставщиков, находящихся в области, т.е. в непосредственной близости от местоположения организации, пришлось в 2015 году всего 23% от общего объёма товарооборота. Сокращение доли поставщиков, расположенных в Кемеровской области за анализируемый период составило 17% и, соответственно, на 17% возросла доля поставщиков, находящихся за пределами области.

Среди крупных поставщиков города Кемерово следует выделить ООО 1000 мелочей. Организация начала сотрудничать с данной компанией в 2014г., доля которой составляла 5,6% в общей сумме поставщиков, и в 2015 г. продолжая наращивать закупки у данной компании, доля составила 12,4% товарооборота 2015 года.

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					96

Анализ эффективности использования трудовых ресурсов

Одним из факторов успешного развития розничного товарооборота являются обеспеченность трудовыми ресурсами, правильность установления режима труда, эффективность использования рабочего времени, рост показателей производительности труда.

Анализ трудовых ресурсов уже производился в данной выпускной квалификационной работе в подразделе 2.2 «Анализ торгово – экономической деятельности ИП Первушкин», по теме Анализ трудовых ресурсов.

Большое влияние на производительность труда торговых работников оказывает изменение структуры оптового товарооборота. Если в товарообороте увеличивается доля товаров, требующих меньших трудовых затрат на их реализацию, то за счет этого фактора выработка торговых работников растет, и наоборот. Уровень производительности труда также зависит от изменения доли в общей численности работающих административно-управленческого персонала.

Большое влияние на повышение производительности труда работников оказывает внедрение в практику достижений научно-технического прогресса и улучшение условий работы. Исследования показывают, что производительность труда повышается при установке усовершенствованной вентиляции на 5-10 процентов, при правильном освещении помещений – на 5-15 процентов и даже за счет окраски стен и других окружающих предметов на рабочих местах в специально-подобранные тона – на 2-4 процента. Внедрение в торговлю новейших машин и оборудования должно нацеливать на комплексную механизацию и автоматизацию торгово-технологических и производственных процессов.

Анализ состояния, развития и использования материально-технической базы.

У ИП Первушкин на конец 2013, 2014, 2015 гг. собственная материально-техническая база торговли отсутствует. Основных средств организация в анализируемом периоде не имеет. Машины, механизмы, помещение

									Лист
									97
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

административно-управленческого персонала, а также помещение склада арендуются организация на короткие сроки (меньше одного года). Необходимо отметить, что техническая оснащенность организации низкая. Материально-техническая база торговли на динамику товарооборота за анализируемый период не оказывает никакого влияния.

						Лист
						98
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

К издержкам обращения организаций торговли относятся транспортные расходы, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря, амортизация основных средств, расходы на ремонт основных средств, расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд, расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров, расходы на рекламу, затраты по оплате процентов за использование заёмных средств, потери товаров и технологические отходы, расходы на тару и прочие расходы.

В таблице 3.9 находятся данные для оценки уровня и динамики издержек обращения ИП Первушкин. По данным таблицы можно оценить динамику оборачиваемости издержек обращения. Такая динамика может быть полезна для более полной оценки эффективности управления издержками обращения.

Таблица 3.9 – Динамика и оборачиваемость издержек обращения, тыс. руб.

Показатель	Год			Темпы роста, %		Отклонения, +/-	
	2013	2014	2015	04/03	05/04	2014/2013	2015/2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Оптовый товарооборот	957,7	16522	20687	1725,2	125,22	15565	4165
Издержки обращения	139,7	2721	2481	1947,7	91,18	2581,3	-237
Удельные издержки обращения, коп./руб.	14,58	16,47	11,99	59,03	72,8	+1,89	-4,48
Оборачиваемость, дни	100,44	59,29	43,17	59,03	72,81	-41,15	-16,12

Оптовый товарооборот в 2014 г. увеличился на 15564 тыс.руб., так же происходит увеличение издержек обращения на 2581,3 тыс.руб. В связи с тем, что темп роста издержек обращения (1947,7%) превышает темп роста товарооборота (1725,2%) происходит увеличение удельных издержек на 1,89 коп и составило в 2014 г. – 16,47 коп. на 1 руб. товарооборота.

Оптовый товарооборот в 2015 г. увеличился на 4165 тыс.руб., однако издержки обращения снижаются на 237 тыс.руб. Данное снижение привело к сокращению удельных издержек обращения на 4.48 коп и составило в 2015 г. – 11,99 коп на 1 руб. товарооборота.

Так же в анализируемом периоде сокращалась и скорость оборота издержек обращения. Имея скорость оборота, равную 100,44 дней по состоянию на 2013 год, организация улучшила этот показатель, сократив его в 2014 году на 40,97% или на 41,15 дня и в 2015 году – на 27,19% или на 16,12 дня, что привело к установлению этого показателя в 2015 году на уровне 43,17 дня.

Под торговой наценкой понимают сумму, которую торговая организация добавляет к сумме закупленных товаров с целью покрытия собственных издержек функционирования и получения прибыли. Величина торговой наценки по реализованным товарам определяется, как разность выручки от продажи товаров и их покупной стоимости. Этот показатель, иначе – валовой доход, можно найти в отчётности организации в форме №2.

Сведения для анализа уровня и динамики торговой наценки по ИП Первушкин представлены в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Динамика торговой наценки, тыс. руб.

Показатель	Год			Темпы роста, %		Отклонения, +/-	
	2013	2014	2015	04/03	05/04	2014/2013	2015/2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Оптовый	957,7	16522	20687	1726,33	125,22	15565	4165

товарооборот							
Валовой доход (торговая наценка)	189,7	3424	3689	1805	107,8	3234,8	265
Уровень валового дохода, %	19,8	20,72	17,84	104,91	86,1	0,97	-2,88

Данные таблицы 3.10 говорят о том, оптовый товарооборот в 2014 г. увеличился на 15564 тыс.руб., так же происходит увеличение валового дохода (торговой наценки) на 3234,8 тыс.руб. В связи с тем, что темп роста валового дохода (1805%) превышает темп роста товарооборота (1726,3%) происходит увеличение уровня валового дохода по отношению к товарообороту на 0,97 п.п, и составляет 20,72%%, что положительно сказывается на доходах организации.

В 2015 оптовый товарооборот увеличился на 4165 тыс.руб., валовой доход увеличился на 265 тыс.руб. Темп роста товарооборота (125,22%) превышает темп роста валового дохода (107,8%) и это приводит к снижению уровня валового дохода на 2,88 п.п и составляет 17,84% к оптовому товарообороту.

Вывод:

На протяжении всего анализируемого периода наибольший удельный вес в совокупном показателе товарооборота занимали хозяйственные товары, доля которых в 2013 году равнялась 35,76%, в 2014 – 23,82% и в 2015 году – 37,97%. Видно, что положительная динамика величины товарооборота хозяйственных товаров наблюдается как фактически, так и с учётом влияния ценового фактора.

Вторую по величине долю в структуре товарооборота 2013 года занимали товары галантерейного ряда – 19,45%. В динамике эта доля сократилась в 2014 году до 11,81%, что не помешало этому показателю увеличиться в абсолютном выражении на 1764990,7 руб. (на 949,02%) и составить 1951278,98 руб., а в 2015 году произошло снижение, как доли (до 7,11%), так и абсолютной величины (на

486384,98 руб. или на 24,64%), которая стала равной 1470894 руб.

По удельному весу отклонений в общей сумме можно определить, что на изменение величины товарооборота в 2014 году повлияли, главным образом, изменения товарооборота хозяйственных товаров, средств гигиены и парфюмерии и косметики. В 2015 году положительное влияние было от изменения величин товарооборота хозяйственных товаров, средств гигиены и электротоваров; отрицательное – прежде всего, от галантереи и прочих товаров, а также от текстильных принадлежностей и парфюмерии и косметики.

В 2013 году организация торговала только товарами рыночного фонда, как в пределах Прокопьевска, так и Прокопьевского района. В 2013 г. основную долю составляют покупатели Прокопьевского р-на – 80,25%, оборот – 768 тыс. руб.; соответственно доля покупателей из Прокопьевска составляет 19,75% а сумма оборота –189,2 тыс.руб.

Ситуация 2014 года по направлениям реализации изменилась (в структуре товарооборота появились товары внерыночного фонда), как, впрочем, изменилась и по составу реализации товаров рыночного фонда. Увеличение оптового товарооборота в 2014 г. по сравнению с 2013 г. обусловлено увеличением товаров рыночного фонда на 14027,8 тыс.руб. и товаров внерыночного фонда на 1536,6 тыс.руб.

В 2015 г. увеличилась реализация товаров рыночного фонда. Данное увеличение обусловлено увеличением реализации товаров покупателям из Прокопьевска на 51832,1 тыс.руб и покупателям, расположенным за пределами Прокопьевского р-на на 2545,8 тыс.руб. В 2015 г. основная доля принадлежит реализации товаров рыночного фонда – 94,16%, по отношению к 2014 г. она увеличилась на 3,46 п.п., соответственно сократилась доля товаров внерыночного фонда на 3,46 п.п и составила 5,84 %.

В 2013 г. основная доля в реализации принадлежит складу №8 – 64%(реализующий хозяйственные товары), складу №2 – 33% (реализующий парфюмерию и текстиль), складу №5 – 3% (прочие товары.)

										Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						102

В 2014 году основную долю в 2014 г. составляет оборот склада №8 – 56%, но по отношению к 2013 г. данная доля снизилась на 8 п.п. Доля оборота по складу №2 увеличилась на 7 п.п и составила 40%; доля оборота по складу №5 увеличилась на 1 п.п. и составила 4 %.

В 2015 г. доля оборота склада №5 увеличилась на 15,8 п.п и составила 71,8 %. Доля оборотов по складу №2 и №5 сократилась соответственно на 12,3 п.п и на 3,5 п.п. и составила соответственно 27,7% и 0,5%. Как видно, наибольшую долю составляет реализация хозяйственных товаров. Очевидно, что наиболее сильным колебаниям подвергался товароборот по складу №5, что свидетельствует о недостаточном внимании, уделяемом снабжению и торговле товарами, имеющимися на этом складе. Доля поставщиков, находящихся в Кемерово и Кемеровской области в динамике неуклонно падает и, естественно, это сопровождается ростом доли поставщиков, находящихся за пределами Кемеровской области. По состоянию на 2015 год, совокупная доля крупнейших поставщиков, расположенных за пределами Кемеровской области составила 43,6%; доля остальных поставщиков, находящихся за пределами области – 33,3%, т.е., в совокупности, товароборот по поставщикам, расположенным за пределами области в 2015 году составил 77% от общего товарооборота по поставщикам. В таком случае, на закупки товаров у поставщиков, находящихся в области, т.е. в непосредственной близости от местоположения организации, пришлось в 2015 году всего 23% от общего объёма товарооборота. Сокращение доли поставщиков, расположенных в Кемеровской области за анализируемый период составило 17% и, соответственно, на 17% возросла доля поставщиков, находящихся за пределами области. На основании вышесказанного, можно предложить следующие пути увеличения товарооборота ИП Первушкин.

Целесообразно отказаться от закупок продукции для 5 склада, уделив наибольшее внимание развитию закупки и последующей реализации продукции оставшихся складов.

Важным становится вопрос удалённости поставщика от покупателя и

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		103

связанные с этим издержки. Сэкономить на издержках по транспортировке товарооборота можно, находя поставщиков, берущих затраты по доставке товара на себя, поставщиков, находящихся на наиболее близком расстоянии от ИП Первушкин в местности с развитой инфраструктурой.

Необходимо стараться снижать закупочные цены на торгуемые товары. Хорошим вариантом для такого снижения в современных условиях является официальное торговое представительство производителя и поиск возможностей заключения договоров на закупку товара непосредственно с предприятием – изготовителем

Необходимо рассматривать возможности реализации товаров транзитом, поскольку при такой форме реализации затраты на эксплуатацию складских помещений не участвуют в формировании издержек обращения, а срок товародвижения от производителя к конечному покупателю, как правило, снижается.

Повышение доли товаров рыночного фонда в общем объёме товарооборота положительно характеризует деятельность организации, поэтому при формировании остатков товаров необходимо учитывать это, закупая товары таким образом, чтобы иметь возможность, прежде всего, удовлетворить спрос на товары рыночного фонда.

						Лист
						104
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

4 ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ТОВАРООБОРОТА ИП ПЕРВУШКИН

4.1 Общие направления по увеличению товарооборота организации оптовой торговли

Очевидно, что для возможности корректных предложений по увеличению товарооборота какой – либо торговой организации, необходимо чётко представлять себе принципы деятельности такой организации.

В данном случае, поскольку требуется предложить ряд мероприятий по увеличению товарооборота организации оптовой торговли, необходимо представить её финансовый цикл. Он изображён на схеме 4.1. Используя эту схему, легче анализировать места и причины возникновения затрат и получения выручки от осуществления торговой деятельности.

Это даёт возможность яснее представить план возможных мероприятий, направленных на повышение эффективности отдельных показателей деятельности организации, путях увеличения общего объёма товарооборота, что, в конечном итоге, позволит повысить эффективность деятельности торговой организации в целом.

Как видно из схемы 4.1, основные направления мероприятий по увеличению товарооборота организации оптовой торговли должны быть направлены на усовершенствование и оптимизацию процессов закупки товаров, их хранения, подготовки образованных запасов готовой продукции к сбыту, сбыта подготовленных для продажи товаров покупателям и расходования полученных в результате деятельности средств. При этом следует обратить особое внимание на величины дебиторской и кредиторской задолженности, изменяющиеся в условиях инфляции ежедневно, что приводит к обесцениванию их сумм, т.е. к относительной экономии при оплате кредиторской задолженности в срок (поскольку при оплате ранее срока сумма кредиторской задолженности будет фактически стоить дороже номинально установленной к уплате, а при задержке

									Лист
									105
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

Рисунок 4.1 – Финансовый цикл торговой компании

						Лист
						106
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

уплаты возможно ухудшение отношений с поставщиком и применение к организации – должнику штрафных санкций), а также к экономии при сокращении задержек оплаты собственных товаров покупателями (поскольку при задержке оплаты дебиторской задолженности организация несёт убытки в размере обесценения величины этой задолженности, связанного с инфляцией).

Управление процессом формирования товарных запасов

Данные таблицы 3.4 “Динамика складского товарооборота”, находящейся в главе 3.1 “Анализ оптового товарооборота”, говорят о том, что продукция склада №5 резко перестала пользоваться спросом и в 2015 году товарооборот по этому складу составил лишь 0,5% от общего товарооборота. Целесообразно отказаться от закупок продукции для этого склада, уделив наибольшее внимание развитию закупки и последующей реализации продукции оставшихся складов. При этом, на основании таблицы 3.2 “Структура товара в ассортиментном разрезе”, находящейся в главе 3.1 “Анализ оптового товарооборота, можно заключить, что целесообразно отказаться также от товаров галантерейного ряда и текстильных принадлежностей, поскольку в динамике спрос на них также упал и доля их в объёме товарооборота не превысила 13% всего для обеих групп, а также уделить особое внимание поставкам электротоваров и средств гигиены, поскольку доля их продаж значительна и в совокупности превышает 30% товарооборота, хотя в динамике несколько снизилась доля продаж электротоваров, что связано с более низкими темпами роста объёма продаж электротоваров по сравнению с темпами роста общего объёма товарооборота.

Судя по данным таблицы 3.8 “Источники поступления товаров в действующей оценке на оптовые склады”, в анализируемом периоде прослеживается уверенная тенденция увеличения суммы товаров, приобретённых за пределами Кемеровской области. В 2015 году доля таких товаров возросла до 77% в общем товарообороте. В таких условиях важным становится вопрос удалённости поставщика от покупателя и связанные с этим издержки. Сэкономить на издержках по транспортировке товарооборота можно,

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		107

находя поставщиков, берущих затраты по доставке товара на себя, поставщиков, находящихся на наиболее близком расстоянии от ИП Первушкин в местности с развитой инфраструктурой. При этом следует сравнивать сэкономленные на транспортных расходах средства с возможной разницей в цене, выбирая для себя наиболее выгодные варианты такого соотношения.

Необходимо стараться снижать закупочные цены на торгуемые товары. Хорошим вариантом для такого снижения в современных условиях является официальное торговое представительство производителя и поиск возможностей заключения договоров на закупку товара непосредственно с предприятием – изготовителем. Как правило, предприятия – изготовители, заинтересованные в расширении рынка сбыта своей продукции, идут навстречу своим дилерам, находящимся на значительном расстоянии, предоставляя им большие, чем обычным покупателям, скидки, либо старающиеся возместить часть или все расходы на транспортировку какими – либо другими способами. Безусловно, необходим и систематический анализ существующего в непосредственной близости от местонахождения организации рынка поставщиков, поскольку наряду с издержками по транспортировке необходимо сокращать время на доставку товара на склад или непосредственно покупателю, учитывая при этом необходимость закупки необходимого товара по возможно более низкой цене.

При невозможности закупки необходимых товаров с немедленной оплатой, организация вынуждена обращаться к различным видам кредитования. При этом необходимо учитывать, что кредит банка является довольно дорогим источником финансирования по сравнению с кредиторской задолженностью перед поставщиком, поэтому при закупке товара в кредит необходимо анализировать возможности закупки товаров с отсрочкой платежа и отдавать предпочтение такой форме оплаты перед банковским кредитом.

Необходимо постоянно анализировать ассортимент предлагаемых производителями и иными поставщиками на рынке товаров, оценивать новинки и уровень их возможности заинтересовать потенциального покупателя и постоянно обновлять в этом разрезе собственную ассортиментную политику

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		108

новыми товарами, спрос на которые ещё не сформировался, но оценка возможности продажи которых говорит о целесообразности работы с этими видами товаров.

Поддержание хороших отношений с постоянными надёжными (поставляющими товары в срок и в полном объёме) поставщиками служит страховкой от недопоставок и пересортицы закупленных товаров. При выборе поставщиков следует оценивать их способность выполнять в полной мере и своевременно свои обязательства, историю функционирования новых поставщиков и, по возможности, не пользоваться услугами неблагонадёжных (о которых имеются данные, о регулярном нарушении торговых обязательств) поставщиков. Это поможет избежать ситуаций, когда организация недополучает прибыль вследствие наличия спроса на определённый объём товара и отсутствие этого товара в наличии в необходимом количестве.

Необходимо рассматривать возможности реализации товаров транзитом (с участием и без участия в расчётах), поскольку при такой форме реализации затраты на эксплуатацию складских помещений не участвуют в формировании издержек обращения, а срок товародвижения от производителя к конечному покупателю, как правило, снижается. Эти преимущества способствуют как снижению уровня издержек обращения, так и увеличению товарооборота (поскольку покупатели также заинтересованы в транзитных товарных поставках, т.к. уровень торговой наценки при таких поставках можно снизить без опасности снижения нормы прибыли, а срок движения товара от покупателя к продавцу, сокращаясь, уменьшает возможность потери и порчи товара в пути).

Повышение доли товаров рыночного фонда в общем объёме товарооборота положительно характеризует деятельность организации, поэтому при формировании остатков товаров необходимо учитывать это, закупая товары таким образом, чтобы иметь возможность, прежде всего, удовлетворить спрос на товары рыночного фонда.

Анализ приобретаемых товаров должен учитывать наличие в составе

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					109

товарных остатков групп товаров, по которым имеются аномальные запасы, т.е. запасы со сроком оборачиваемости ниже среднего уровня оборачиваемости товарных запасов по группам товаров исследуемой организации (товары, запасы которых значительно превышают уровень спроса). Это объясняется либо завозом товаров в количестве, превышающем спрос, либо в несоответствии их качества и ассортимента покупательским запросам. В свете данного обстоятельства необходимо оптимизировать величину запасов товаров по товарным группам, возможно более приблизив величины запасов товаров, имеющихся у организации, и потребности в товарах данного ассортимента и качества, имеющейся на рынке.

Управление процессами хранения и подготовки к реализации товарных запасов

Необходимо также обратить внимание на следующие направления снижения издержек обращения, связанных с хранением и подготовкой к реализации торгуемых товаров:

- повышение уровня производственно – торговых технологий;
- повышение эффективности управления товаропотоками;
- заключение наиболее выгодных договоров по аренде складских помещений;
- включение в ассортиментную политику преимущественно товаров, не требующих дополнительной обработки;
- дополнительная обработка товаров, объём реализации или цена которых после такой обработки значительно увеличиваются;
- возможности снижения стоимости материалов и трудозатрат, используемых для дополнительной обработки торгуемых товаров;
- повышение эффективности работы кладовщиков и иного складского персонала, автоматизация учёта и отпуска товарно-материальных ценностей;

иные возможности снижения издержек, связанных с хранением и подготовкой к реализации торгуемых товаров.

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		110

Управление процессом реализации

Существует множество путей, ведущих к увеличению реализации товаров покупателям и снижению связанных с этим издержек, т.е. к максимизации прибыли от продаж. Для каждой рыночной ситуации приемлемы свои варианты решения задачи увеличения товарооборота. Для исследуемой организации на данный момент наиболее перспективными являются следующие направления, требующие проработки:

- улучшение качественного обслуживания покупателей;
- повышение доли рыночного фонда товаров в общем товарообороте;
- поскольку в третьем разделе данной работы выявлен уклон в

сторону реализации товаров покупателям, расположенным за пределами города Кемерово, причём значительную долю занимает объём реализации товаров за пределы Кемеровской области, следует обратить внимание на возможности снижения транспортных расходов, которые несёт организация при доставке товара отдалённым покупателям, закупающим товары на условиях доставки до склада получателя. Это может быть пересмотром структуры направлений реализации в пользу поиска более близких покупателей, а также покупателей, берущих на себя полностью или частично затраты по транспортировке. Безусловно, это не должно отразиться на объёме товарооборота с имеющимися покупателями, удалёнными на значительные расстояния от организации, отрицательно. Речь идёт только о приоритетах поиска новых покупателей;

- работа со структурой торгуемых товаров, с приоритетным поиском возможностей реализации самых прибыльных товарных групп и товаров и анализом целесообразности отказа от наименее прибыльных и наименее пользующихся спросом товаров и товарных групп;

- поиск новых рынков сбыта, как в пределах, так и за пределами области, выявление наиболее перспективных из имеющихся и продвижение своей продукции на эти рынки;

- анализ рыночного спроса на торгуемые товары, выявление

						Лист
						111
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

тенденций в спросе на определённые группы товаров, а также определение потенциально возможных покупателей и работа с ними;

- рассмотрение возможности увеличения торговли товарами, не облагаемыми НДС, а также иными видами товаров, пользующиеся различными налоговыми и иными законными льготами, либо предоставляющими такие льготы на законном основании продавцу этих товаров;

- разработка системы скидок, учитывающих дифференциацию по объёму товарооборота для стимулирования повышения товарооборота;

- разработка системы скидок для покупателей, удалённых от местоположения организации, для стимулирования товарооборота по таким покупателям;

- иные возможности, способствующие, в конечном итоге, увеличению показателя прибыли от продаж в следующем периоде или в перспективе.

Управление расходом денежных средств

При совершенствовании процесса расходования имеющихся денежных средств следует обратить внимание на следующие моменты, предполагающие усиление контроля за таким расходованием:

- кредиторская задолженность должна погашаться точно в установленный договором срок, т.к. как погашение раньше срока, так и опоздание оплаты требований кредиторов невыгодны организации, за исключением тех случаев, когда погашение задолженности раньше предельно установленного срока поощряется со стороны кредитора скидками, либо иными способами (в этих случаях необходимо оценить реальную выгоду от погашения требований кредитора раньше установленного срока и сравнить её с выгодой от отсрочки платежа; безусловно, следует использовать при политике расчётов с кредиторами наиболее выгодный из вариантов);

- задолженность организации перед банками и другими финансовыми организациями по кредитам и займам следует подвергнуть анализу, аналогичному приведённому для кредиторской задолженности, тем более, что

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					112

российские банки сейчас, как правило, имеют кредитные программы, проценты по которым снижаются при снижении срока оплаты;

- при погашении сумм издержек обращения следует строго придерживаться сроков, установленных законодательством и организациями, оказывающими услуги и поставляющими товары, входящие в стоимость издержек обращения. При этом следует уделить внимание составляющим издержек обращения в отдельности для анализа возможности их снижения;

- необходимо следить за сроками уплаты начисленных налогов во избежание штрафов за просрочку платежа. В расчётах по налогам и сборам необходимо уделить особое внимание порядку их начисления, имея в виду тот факт, что неправильное начисление ведёт, как правило, к штрафным санкциям, причём ошибка исчисления в сторону переплаты необходимой суммы также карается налоговыми органами;

- необходимо искать пути снижения на законном основании налоговых и иных обязательных платежей;

- платёжные требования должны удовлетворяться только при наличии законных оснований по их предъявлению;

- при выборе банка обслуживания желательно обратить внимание не только на солидность банка, но, также, и на тарифную политику различных банков и перечень предлагаемых ими услуг, выбирая наиболее подходящий вариант банковского обслуживания.

Работа с финансовой отчетностью потенциального контрагента

Инфляция существенно искажает финансовую отчетность, причем это искажение может быть, как в сторону преуменьшения экономического потенциала предприятия, его финансовых возможностей, так и в сторону преувеличения. Последнее особенно опасно. В отчетности может быть показана инфляционная сверхприбыль, но, если предприятие планирует свою деятельность, основываясь на такой прибыли, в дальнейшем у него могут возникнуть финансовые трудности. Вполне естественным и обоснованным (особенно в условиях российской действительности) является требование о

									Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					113

тщательном ознакомлении с финансовой отчетностью возможного контрагента перед заключением торговой или иной сделки с ним. По-прежнему нередки случаи, когда предприниматели заключают контракты с заведомо неплатежеспособными контрагентами.

В данном мероприятии предлагается в форму №2 "Отчет о прибылях и убытках" и в форму №1 "Бухгалтерский баланс для торговых предприятий внести следующие строки:

- индекс цен по всей номенклатуре сырья;
- в активе и в пассиве баланса отражать влияние ценового фактора,

т.е. все имущество и источники образования имущества, реализацию и прибыль данного предприятия отражать в сопоставимых ценах на начало анализируемого периода.

Использование данных, содержащихся в таких дополнительных строках при анализе возможности заключения сделки с контрагентом снизят риск заключения сделки с неплатежеспособным контрагентом, либо с контрагентом, имеющим большую вероятность потерять в ближайшее время платежеспособность.

Это позволит избежать затрат, связанных с непредвиденными задержками оплаты по заключённым контрактам, а также с возможной полной потерей суммы дебиторской задолженности.

4.2 Оптимизация запасов организации

Для повышения эффективности формирования товарных запасов, необходимых для бесперебойной работы организации, следует определить уровень товарных запасов по каждой товарной группе, необходимый для бесперебойной работы организации, занижение которого ведёт к риску недополучения возможной прибыли при превышении потребности покупателей в товаре над его фактическим количеством на складе, а превышение – к отвлечению средств из оборота организации и капитализации их в

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		114

невостробованных (аномальных) запасах.

Данные для оценки необходимого уровня запасов по каждой группе товаров представлены в таблице 4.1. Необходимый уровень запасов на конец 2015 года рассчитан, как среднедневная величина реализованных товаров каждой группы по покупной стоимости (товарооборот по покупной стоимости), увеличенная до уровня десятидневного необходимого запаса для учёта возможных форс-мажорных обстоятельств, поскольку при необходимости увеличения запаса при структуре поставщиков с явным уклоном в пользу находящихся за территорией города Кемерово может потребоваться несколько дней для возможного необходимого повышения величины запасов. При этом количество дней в году приравнено к количеству фактически отработанных.

Таблица 4.1 – Рекомендуемые уровни запасов по группам товаров на конец 2015 года, тыс. руб.

Показатели	Товарооборот по покупной стоимости	Число дней	Рекомендуемый уровень запасов (расчётный)	Фактический уровень запасов	Отклонения, +/-	
					т.р.	Гр, %
1. Парфюмерия и косметика	2629	256	102,7	261,7	159	254,82
2. Галантерея	1203		47	167,1	120,1	355,53
3. Текстильные принадлежности	855		33,4	26,1	-7,3	78,13
4. Хозяйственные товары	6476,8		253	746,8	493,8	295,17
5. Электротовары	1854,2		72,43	271,7	199,27	375,1
6. Средства гигиены	1299		151,9	503,2	351,3	331,2
7. Прочие товары	69,8		2,73	36,4	33,67	1333,3
Итого:	16976,44		663,16	2013	1349,8	303,55

Как показывает таблица 4.1, в структуре остатков по большей части групп товаров наблюдается превышение обоснованно необходимого уровня запасов более чем в два раза и выше, однако по группе текстильных принадлежностей наблюдается уровень остатков, заниженный по сравнению с

рассчитанным необходимым уровнем на 7,43 тыс.руб. или на 21,87% и составляющий, таким образом, 26,1 тыс.руб. при необходимости поддержания суммы остатка этих товаров на уровне 33,4 тыс.руб. Остальные запасы по товарным группам превышают необходимую величину: для парфюмерии и косметики – на 159 тыс.руб. или на 154,83%; для галантереи – на 120,1 тыс.руб. или на 255,53%; для хозяйственных товаров – на 493,8 тыс.руб. или на 195,17%; для электротоваров – на 199,27 тыс.руб. или на 275,1%; для средств гигиены – на 117,26 тыс.руб. или на 231,2% и для прочих товаров – на 36,4 тыс.руб. или на 1233,3%.

Таким образом, общая величина запасов превысила рассчитанный уровень, необходимый и достаточный для нормальной работы организации, на 203,55%. Это позволяет, без риска нарушений в нормальном режиме деятельности организации, снизить общую сумму запасов. Как показывает таблица 4.1 в итоговой строке шестого столбца, экономия средств от оптимизации величины запасов в конце 2015 года составит 1349,8 тыс.руб. Для организации оптовой торговли, признанной субъектом малого бизнеса, такая экономия является существенной, поэтому очевидно, что необходимо срочно избавиться от излишков товарных запасов путём срочной их реализации.

Влияние такой экономии приведёт к ускорению оборачиваемости товарных запасов при неизменном объёме товарооборота уровня 2015 года до 14,06 дней ($663,16 / (16976,44/360)$), т.е. на 28,57 дней (42,63 – 14,06). Ускорение оборачиваемости уже само по себе положительно влияет на изменение величины прибыли от продаж организации, а при росте товарооборота эффект будет ещё значительнее. К тому же такое ускорение оборачиваемости запасов приведёт к значительному снижению уровня “залежалых” товаров на складах организации, поможет более оперативно реагировать на изменения спроса изменениями структуры предлагаемого ассортимента, а также может заинтересовать покупателей “свежестью” предлагаемых товаров, что способствует повышению общей величины товарооборота в дальнейшем.

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		116

Отказ от бесперспективных товарных групп.

Как уже отмечалось выше в этом разделе работы, динамика реализации группы прочих товаров говорит о резком падении спроса на эти товары в 2015 году. Это могло быть вызвано различными причинами, однако, такое падение (на 658682,24 руб. или на 84.17% к уровню 2014 года по данным таблицы 3.1 «Динамика оптовой реализации товаров в ассортиментном разрезе», находящейся в главе 3.1 может рассматриваться, как сигнал к анализу возможности исключения этой группы товаров из ассортимента товаров, предлагаемых организацией. При этом средства экономятся не только на закупке, но, поскольку под эту группу товаров выделен отдельный склад, экономия увеличится на сумму годовой заработной платы кладовщика и отчислений с этой суммы, а также на сумму годовой арендной платы за склад №5, где и содержится эта группа товаров. При этом следует учесть потерю возможной прибыли от торговли прочими товарами.

Величину возможной прибыли установим на уровне прибыли от такой деятельности в 2015 году: 84818,49 руб. – 84984,9 руб. = -166,41 руб.

При этом, сумма экономии на закупке прочих товаров равняется 84984,9 руб. Учитывая особенности исследуемой организации, в которой находится только два кладовщика, одному из которых установлена доплата в размере 50% оклада за ведение склада №5, экономия составит годовой размер этой доплаты и отчисления с этой суммы, т.е. 91385 руб. Годовая арендная плата за склад №5 равна 132000 руб. Уровень арендной платы столь низок потому, что склад №5 арендуется на льготных условиях и месячная арендная плата за его эксплуатацию составляет в среднем около 1100 руб. К тому же площадь этого склада занимает лишь часть складского помещения, сдаваемого в аренду.

Таким образом, эффект от отказа от реализации группы прочих товаров принесёт эффект в виде экономии, равной 308369,9 руб. (84984,9+91385+132000). При абсолютной экономии, равной сумме, рассчитанной выше, следует учитывать также, что, при отказе от торговли такой нерентабельной группой товаров, произойдёт уменьшение аномальных

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		117

товарных запасов, поскольку товарные запасы по группе прочих товаров, как показывает таблица 4.1, весьма существенно превышают необходимый организации уровень, что свидетельствует о неэффективности торговли этой группой товаров и большом сроке оборачиваемости товарных остатков по ней. Исключение этой товарной группы из ассортимента организации, кроме значительной экономии на издержках обращения, приведёт также и к некоторому ускорению оборачиваемости товарных запасов организации в целом, положительный эффект от чего уже рассмотрен в предыдущей главе. Таким образом, оптимизируя уровень и структуру запасов, организация может добиться улучшения показателей своей деятельности и, в числе прочего, увеличения товарооборота.

4.3 Увеличение товарооборота

Очевидно, что деятельность организации должна быть направлена, наряду со снижением издержек, непосредственно на увеличение общей суммы товарооборота. Этого можно достигнуть, в частности, заинтересовав потенциального покупателя каким – либо взаимовыгодным предложением. Варианты таких предложений различны и многочисленны. Ниже разработано такое предложение и рассчитан эффект от его практической реализации.

Суть предложения, которое делается исследуемой организацией потенциальным покупателям, состоит в индивидуальной мотивации людей, непосредственно отвечающих за закупку товарно – материальных ценностей. Если потенциальный покупатель – физическое лицо, то работа идёт непосредственно с покупателем, если в роли потенциального покупателя – организация или предприятие, то целью маркетингового предложения будет человек, непосредственно занимающийся снабжением данной организации товарами, торгуемыми исследуемой организацией (агент или менеджер по закупкам и т.п.).

Для расчёта возможной величины предложения необходимо использовать товарооборот за 2015 год: 20687 тыс.руб. При этом сумма валовой

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		118

прибыли составила: 3689 тыс.руб. Поскольку в мае, июне и июле товарооборот сокращается, причём пик сокращения приходится на июль, организация теряет возможную прибыль. Для стимулирования товарооборота в эти месяцы целесообразно провести маркетинговую акцию, основанную на принципах, описанных выше. Товарооборот за эти месяцы в сумме составил в 2015 году 2952 тыс.руб., при этом валовая прибыль, соответствующая такой величине товарооборота, составила 525 тыс.руб.

Таким образом, само предложение будет выглядеть следующим образом: при покупке в течение месяца товаров на сумму 30 тыс. руб., на руки человеку, ответственному за эту покупку, будет выдана премия наличными в размере одной тысячи руб. или 3,3%. Премия будет выплачиваться с каждых 30 тыс. руб. товарооборота по покупателю. Лица, к которым относится данное предложение, в индивидуальном порядке информируются об его условиях.

Как показала практика некоторых организаций, такой подход фактически даёт возможность увеличить, в российских условиях, величину товарооборота обычно более чем в половину (чаще на 100% и более), поэтому за прогнозируемый уровень увеличения товарооборота анализируемой организации в следующем периоде при использовании данного маркетингового предложения примем наименьший возможный эффект (принимая во внимание сезонное снижение спроса), т.е. увеличение товарооборота на 50%. При этом, безусловно, не весь объём товарооборота попадёт под условия маркетингового предложения, поэтому, при рассчитанном прогнозируемом увеличении товарооборота, эффект от проведения акции будет несколько выше расчётного за счёт наличия у организации большого количества покупателей, остатки по расчётам с которыми, не подпадающие под действие предложения (менее 30 тысяч руб.), в сумме, скорее всего, превысят уровень, необходимый для выплаты вознаграждения в разы, однако вознаграждение по полученной таким образом сумме выплачено, естественно, не будет.

Как показала исследованная в главе 3.3 динамика издержек обращения, они при таком росте оборота вовсе не обязаны расти и, в любом случае, если

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		119

они возрастут, то гораздо меньшими темпами, чем величина товарооборота. Поскольку в 2015 году произошло снижение издержек обращения, сопровождавшееся ростом товарооборота, допустим, что при росте товарооборота на 50% во время проведения маркетинговой акции произойдёт их увеличение на 10%.

Расчёт экономического эффекта от применения, разработанного маркетингового предложения приведён в таблице 4.2.

Таблица 4.2 – Расчёт экономического эффекта от маркетинговой акции

Показатели	Уровень 2015 года	После реализации маркетингового предложения	Отклонения, +/-	Темп роста, %
1	2	3	4	5
Товарооборот	2952	4428	1476	150
Издержки акции	0	$4428 / 30 \times 1 = 147,6$	x	x
Валовой доход (за минусом издержек акции)	525	$788,91 - 147,6 = 641,31$	116,31	122,09
Издержки обращения:	354	389,4	35,4	110
Прибыль от продаж:	171	251,91	80,91	147,3

По данным таблицы можно оценить целесообразность проведения предлагаемой маркетинговой акции и принять обоснованное управленческое решение о допустимости её проведения в конкретной рыночной ситуации.

В таких условиях, при сохранении структуры 2015 года, величина товарооборота, увеличенная на 50%, составит в анализируемом периоде (май, июнь и июль) 4428 тыс.руб., а величина валового дохода за минусом возникших затрат на проведение акции – 641,31 тыс.руб.

При этом издержки, связанные с реализацией условий предложения на практике, составят, самое большое (при условии, что под действие условий акции попадёт максимально возможный, в данном случае, объём товарооборота), 147,6 тыс.руб. При таком увеличении валового дохода в анализируемом периоде (на 22,09% от фактического уровня), а также запланированном увеличении издержек обращения, составивших 389,4 тыс.руб., увеличится и величина прибыли от продаж и, соответственно, остальных результирующих показателей, формируемых на её основе.

Таким образом, экономический эффект от осуществления предлагаемой маркетинговой акции выразится в увеличении общего объёма товарооборота за три анализируемых месяца, как минимум, на 50%, что приведёт к увеличению суммы прибыли от продаж за тот же период на 47,3% по сравнению с уровнем этого показателя в 2015 году и её величина составит 251,91 тыс.руб. против 171 тыс.руб. фактически полученной в данном периоде 2015 года прибыли от продаж. Это значит, в числе прочего, что организация потеряла в 2015 году возможную прибыль в размере не менее 80,91 тыс.руб.

Критерии для расчёта эффекта от внедрения предложения брались в следующих границах: по вероятному минимуму для определения прогнозируемого изменения величины показателей повышения доходности деятельности и по вероятному максимуму для определения прогнозируемого изменения величины показателей, составляющих сопутствующие деятельности издержки. Таким образом, рассчитанные величины экономического эффекта от применения разработанного маркетингового предложения минимальны и можно с большой долей вероятности утверждать, что на практике положительный экономический эффект будет выше. Кроме того, этот метод предпочтительнее, поскольку затраты на его реализацию меньше, чем при обычном предоставлении скидок крупным покупателям, и, кроме того, в российских условиях возможность его применения без ущерба для репутации организации практически не ограничена.

Проведение данной маркетинговой акции не должно быть разовым, но и

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		121

не может быть постоянным, поскольку акция может потерять привлекательность в глазах покупателей. Оптимальнее всего проводить подобные акции во время сезонного (либо вызванного другими причинами) падения спроса, т.е. такие акции должны проводиться периодически. Это, в числе прочего, также будет привлекать каждый раз некоторое количество новых покупателей, узнавших об условиях после срока окончания очередной акции, либо не пожелавших участвовать в ней по каким – либо другим причинам, однако желающих, при возможности в будущем, воспользоваться подобным предложением организации.

4.4 Управление дебиторской задолженностью

Вопрос управления дебиторской задолженностью особенно актуален для исследуемой организации, поскольку величина дебиторской задолженности ИП Первушкин растет высокими темпами в анализируемом периоде, и, по состоянию на конец 2015 года, составляет значительную для организации долю в оборотных активах – более 65% или 4050 тыс.руб. При этом следует учесть, что имущество организации полностью состоит из оборотных активов, т.е. доля, занимаемая дебиторской задолженностью в величине оборотных активов, одновременно является долей, занимаемой дебиторской задолженностью в общей сумме имущества организации.

Таким образом, эффективное управление дебиторской задолженностью жизненно необходимо исследуемой организации, поскольку такая задолженность составляет больше половины всего имущества организации по состоянию на конец анализируемого периода.

Дебиторская задолженность представляет собой, по сути, иммобилизацию, т.е. отвлечение из хозяйственного оборота собственных оборотных средств предприятия. Естественно, что этот процесс сопровождается косвенными потерями в доходах предприятия, относительная значимость которых тем существеннее, чем выше темп инфляции. Экономический смысл данных потерь достаточно очевиден и выражается в

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		122

трех аспектах.

Во-первых, чем длительней период погашения дебиторской задолженности, тем меньше доход, генерируемый средствами, вложенными в дебиторов (равно как и в любой другой актив). Это — следствие основного принципа деятельности предприятия: деньги, вложенные в активы, должны давать прибыль, которая, при прочих равных условиях, тем выше, чем выше оборачиваемость.

Во-вторых, в условиях инфляции, возвращаемые должниками денежные средства в известной степени, обесцениваются, «облегчаются». Этот аспект продолжает быть актуальным в российских условиях, хотя темпы инфляции не так катастрофичны, как в 90-х годах прошлого столетия.

В-третьих, дебиторская задолженность представляет собой один из видов активов предприятия, для финансирования которого нужен соответствующий источник; поскольку все источники средств имеют собственную цену, поддержание того или иного уровня дебиторской задолженности сопряжено с соответствующими затратами. Именно этими обстоятельствами обусловлено широкое распространение на Западе системы скидок при продаже продукции. В данном мероприятии дается оценка косвенные доходов и потерь и определение допустимого уровня скидки, которую можно предложить клиентам.

В основу расчетов закладываются известные подходы, базирующиеся на учете динамики падения покупательной способности денежной единицы. Основными показателями, используемыми для расчетов, являются индекс цен ($I_{ц}$) и коэффициент падения покупательной способности денежной единицы ($K_{пс}$), связанный с индексом цен формулой:

$$K_{пс} = \frac{1}{I_{ц}}. \quad (4.1)$$

Логика рассуждения здесь такова. Если сумма договора об оплате

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		123

продукции равна S , а цены за период с момента поставки до момента платежа выросли, допустим, на 5,1% (в данном случае такое изменение прослеживается в 2015 г. по группе непродовольственных товаров по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области), то реальная ценность величины S в момент получения платежа с учетом изменения покупательной способности денег будет меньше и составит:

$$S_1 = S : I_{ц} = S \cdot K_{пс}. \quad (4.2)$$

Поскольку $K_{пс} = 1 : 1,051 = 0,951$, то каждая тысяча руб., получаемая в момент платежа, по своей покупательной способности эквивалентна 951 руб. на момент отгрузки продукции, т. е. косвенная потеря от инфляции составляет 49 руб. на каждую тысячу (1000 — 951). Очевидно, что, сокращая период погашения дебиторской задолженности, можно уменьшить величину косвенных потерь.

Таким образом, величина экономии косвенных потерь зависит от двух факторов: уровня инфляции (прогнозного или фактического, в зависимости от вида проводимого анализа) и количества дней, на которое сокращается период погашения дебиторской задолженности.

В расчетах необходимо использовать формулу сложных процентов и дневной индекс цен:

$$I_{ц}^k = (1 + p)^k, \quad (4.3)$$

где $I_{ц}^k$ — индекс цен в долях единицы за период в k дней;

p — дневной индекс цен в долях единицы.

0,425% процента составил в среднем темп прироста цен в месяц для ИП

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		124

Первушкин в отчетном году. Такой темп прироста цен эквивалентен ежедневному приросту в размере 0,014%. Поэтому для периодов в 20 и 50 дней имеем соответственно:

для 20-дневного периода ($k = 20$):

$$I_{\text{ц}}^k = (1 + 0,00014)^{20} = 1,0028 \text{ или } 0,28\%$$

$$K_{\text{нс}} = 1/1,0028 = 0,997$$

Потери = 3 руб. с каждой тысячи

для 50-дневного периода ($k = 50$):

$$I_{\text{ц}}^k = (1 + 0,00014)^{50} = 1,007 \text{ или } 0,7\%$$

$$K_{\text{нс}} = 1/1,007 = 0,993$$

Потери = 7 руб. с каждой тысячи

Таким образом, если предприятию удастся сократить период погашения задолженности с 50 до 20 дней, то косвенные потери сократятся на 4 руб. с каждой тысячи руб. денежных средств, вложенных в дебиторскую задолженность.

В данном мероприятии для удобства выполнения подобных расчетов на практике можно пользоваться табулированными значениями коэффициента падения покупательной способности руб. в зависимости от различных значений темпов инфляции и продолжительности периода, для которого ведутся расчеты (табл. 4.3). Каждый член матрицы (a_{ij}) рассчитывается по следующему алгоритму:

$$a_{ij} = 1 : (1 + p_i)^j, \quad (4.4)$$

где p_i — i -й ежедневный темп инфляции в долях единицы;

j — продолжительность периода погашения дебиторской задолженности в днях.

Экономическая интерпретация элементов матрицы достаточно очевидна. Так, первый элемент матрицы $a_{11} = 0,999$ означает, что при уровне инфляции

0,425% в месяц в течение десяти дней покупательная способность одного руб. уменьшится примерно до 0,999 руб.

С помощью табл. 4.1 можно легко выполнять аналитические расчеты. Для примера, который, к тому же, засвидетельствует правильность табличных оценочных значений, рассчитаем с использованием данных таблицы эффект от ситуации, описанной выше, т.е. от сокращения срока погашения дебиторской задолженности с 50 до 20 дней при ежемесячном темпе роста цен, равном 0,425%. Так, если темп инфляции прогнозируется на уровне 0,425% в месяц (что эквивалентно 0,014% в день), сокращение фактического срока погашения дебиторской задолженности с 50 до 20 дней приведет к снижению потерь только от негативного влияния инфляции на 4 руб. с каждой тысячи:

$$(0,997 - 0,993) * 1000 = 4 \text{ руб.}$$

Результаты расчёта, равные эффекту от сокращения срока оплаты покупателями обязательств перед исследуемой организацией, равны снижению потерь на 4 руб. с каждой тысячи руб., что полностью совпадает с результатами, полученными ранее. Это подтверждает правильность табличных значений и возможность их использования при практических аналитических расчётах. С помощью представленной таблицы, следовательно, можно выполнять аналитические расчёты, имеющие реальный экономический смысл, причём её использование, значительно облегчает не только в теории, но и на практике труд аналитика.

Таким образом, можно предоставить до 0,4% скидки своим клиентам, чтобы добиться сокращения срока расчетов и тем самым получить экономический эффект. Чем больше фактический срок погашения дебиторской задолженности, тем большую величину скидки целесообразно предлагать для стимулирования оплаты её покупателями и заказчиками; то же относится и к увеличению темпа инфляции. Варьируя этими показателями при расчётах с дебиторами, можно добиться положительного экономического эффекта для организации, путём снижения негативного влияния косвенных потерь, связанных с наличием в рыночной экономике процесса инфляции.

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		126

Таблица 4.3 – Динамика коэффициента падения покупательной способности, руб., (в долях единицы)

Длина периода в днях	Темп инфляции в процентах: $\frac{в..месяц}{в..день}$										
	0,425	0,5	1	2,5	5	7,5	10	12,5	15	17,5	20
	0,014	0,017	0,033	0,082	0,163	0,241	0,318	0,393	0,467	0,539	0,610
10	0,999	0,99	0,99	0,99	0,98	0,97	0,96	0,96	0,95	0,94	0,94
15	0,998	0,99	0,99	0,98	0,97	0,96	0,95	0,94	0,93	0,92	0,91
20	0,997	0,99	0,99	0,98	0,96	0,95	0,93	0,92	0,91	0,89	0,88
25	0,997	0,99	0,99	0,98	0,96	0,94	0,92	0,90	0,89	0,87	0,85
30	0,996	0,99	0,99	0,97	0,95	0,93	0,90	0,88	0,87	0,85	0,83
35	0,995	0,99	0,98	0,97	0,94	0,91	0,89	0,87	0,85	0,82	0,80
40	0,994	0,99	0,98	0,96	0,93	0,90	0,88	0,85	0,83	0,80	0,78
45	0,994	0,99	0,98	0,96	0,92	0,89	0,86	0,83	0,81	0,78	0,76
50	0,993	0,99	0,98	0,96	0,92	0,88	0,85	0,82	0,79	0,76	0,73
55	0,992	0,99	0,98	0,95	0,91	0,87	0,84	0,80	0,77	0,74	0,71
60	0,992	0,99	0,98	0,95	0,90	0,86	0,82	0,79	0,75	0,72	0,69
65	0,991	0,98	0,97	0,94	0,90	0,85	0,81	0,77	0,73	0,70	0,67
70	0,990	0,98	0,97	0,94	0,89	0,84	0,80	0,76	0,72	0,68	0,65
75	0,990	0,98	0,97	0,94	0,88	0,83	0,78	0,74	0,70	0,66	0,63
80	0,989	0,98	0,97	0,93	0,87	0,82	0,77	0,73	0,68	0,65	0,61
85	0,988	0,98	0,97	0,93	0,87	0,81	0,76	0,71	0,67	0,63	0,59
90	0,987	0,98	0,97	0,92	0,86	0,80	0,75	0,70	0,65	0,61	0,57
95	0,987	0,98	0,96	0,92	0,85	0,79	0,74	0,68	0,64	0,60	0,56
100	0,986	0,98	0,96	0,92	0,85	0,78	0,72	0,67	0,62	0,58	0,54

На основании предложенных путей увеличения товарооборота, рассмотрим влияние каждого мероприятия на объем товарооборота и сведем рассчитанный эффект в табл.4.4.

Таблица 4.4- Экономические результаты от реализации мероприятий

Показатели	До мероприятия	После мероприятия	Отклонение	
			+/-	%
1. Товарооборот, тыс. руб.	20687	24410	3723	118
2. Себестоимость проданных товаров, тыс. руб.	19479	22400	2921	115
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.	1208	2010	802	166,3
4. Рентабельность продаж, %	5,84	8,23	2,39	141

За счет снижения издержек обращения, сокращается отпускная цена товара, что будет способствовать: увеличению спроса на него и конкурентоспособности за счет ценового фактора.

Ускорение оборачиваемости положительно влияет на изменение величины прибыли от продаж организации, а при росте товарооборота эффект будет ещё значительнее. К тому же такое ускорение оборачиваемости запасов приведёт к значительному снижению уровня “залежалых” товаров на складах организации, поможет более оперативно реагировать на изменения спроса изменениями структуры предлагаемого ассортимента, а также может заинтересовать покупателей “свежестью” предлагаемых товаров, что способствует повышению общей величины товарооборота в дальнейшем. При отказе от торговли такой нерентабельной группой товаров, произойдёт уменьшение аномальных товарных запасов. Исключение этой товарной группы из ассортимента организации, кроме значительной экономии на издержках обращения, приведёт также и к некоторому ускорению оборачиваемости товарных запасов. Экономический эффект от осуществления предлагаемой маркетинговой акции выразится в увеличении общего объёма товарооборота за три анализируемых месяца.

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		128

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной выпускной квалификационной работе произведён анализ торгово – экономических показателей организации оптовой торговли ИП Первушкин.

В первой части работы рассмотрены понятия оптового товарооборота и теоретические аспекты анализа товарооборота в оптовой торговле.

Во второй части работы дана общая технико – экономическая характеристика ИП Первушкин. Она заключается в представлении общих сведений об организации: регистрационных данных, поверхностной характеристики видов деятельности организации, её места в цепи товародвижения от производителя к конечному пользователю. А также в разностороннем анализе аспектов торгово – экономической деятельности организации, определении и трактовке показателей, характеризующих данные аспекты.

Расчёт показателей, характеризующих общие аспекты функционирования организации, позволил определить их величины и динамику и на основе полученных данных охарактеризовать общую эффективность деятельности организации в анализируемом периоде, т.е. с 2013 по 2015 год включительно.

Высокие темпы роста валового товарооборота в 2014 году объясняются тем, что в 2013 году организация формально осуществляла свою деятельность с июня месяца (месяца регистрации организации, как юридического лица), т.е. неполных 7 месяцев, а фактически она функционировала в 2013 году лишь около трёх месяцев. Падение темпов роста товарооборота в 2015 году по сравнению с 2014 годом вызвано такими причинами, как, прежде всего, равенством фактически отработанных организацией периодов, так и устоявшейся клиентской базой, созданной организацией, в основном, в период с начала её функционирования и в последующий 2014 год работы.

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		129

В 2014 году наблюдается увеличение численности персонала на 2 чел. или на 50% и составляет 6 чел. в 2015 г изменения численности не наблюдается. При этом увеличение товарооборота в 2014 г. по сравнению с 2013 г. (1726,33%) опережает рост численности (150%). Рост товарооборота в 2015 г. составляет 125,22%, а изменение численности не наблюдается. Это говорит об увеличении эффективности использования трудовых ресурсов на протяжении всего анализируемого периода.

Среднегодовая выработка в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась на 2514,2 тыс. руб., а в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 694,2 тыс. руб. Затраты на оплату труда в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличились на 344,3 тыс. руб. Данное увеличение обусловлено прежде всего тем, что в 2013 г. предприятие работало всего 3 месяца, а в 2014 г. весь отчетный период, а также тем, что произошло увеличение персонала на 2 чел. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. затраты на оплату труда увеличились на 44,5 тыс. руб.

Среднегодовая заработная плата в 2014 году по сравнению с 2013 г. увеличилась на 20,2 тыс. руб. и составила 131,8 тыс. руб. В 2015 г. среднегодовая заработная плата увеличилась на 7,4 тыс. руб. и составила 139,2 тыс. руб.

В динамике финансовых результатов можно отметить следующие положительные изменения. Прирост общей прибыли обусловлен увеличением прибыли от продажи на 505 тыс. руб. и темп роста составил 171,8 %; и сокращением прочих расходов на 54 тыс. руб.

За счет увеличения товарооборота, увеличивается и себестоимость реализованной продукции (издержки производства), в торговле данный показатель называется - покупная стоимость товаров.

Рентабельность продаж в 2014 году сократилась на 0,95 п. п. и составила 4,25 %. В 2015 г. рентабельность продаж увеличилась на 1,59 п. п. и составила 5,84 %. Несмотря на низкое значение данного показателя положительной оценки заслуживает увеличение этого показателя что говорит о том, что товары И. П. Первушкин стали пользоваться большим спросом. Рентабельность

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		130

продукции в 2014 г. по сравнению с 2013г. увеличилась на 1,43 п. п. и составила 26,13 %, а в 2015 г. сократилась на 4,43 п. п. и составила 21,7 %, что вызвано более низкими темпами роста валовой прибыли по сравнению с темпами роста себестоимости реализованной продукции.

Практически все показатели оборачиваемости оборотных активов имеют положительную динамику, за исключением дебиторской задолженности, по отношению к которой произошло замедление оборачиваемости в 2015 году на 14,45 дня, вызванное резким повышением суммы дебиторской задолженности, что оказало большее влияние, чем увеличение фактического товарооборота за тот же период. Время обращения оборотных активов в днях за анализируемый период составило 1335,47 дней, а общее ускорение по всем видам оборотных активов в анализируемом периоде составило 948,87 дней.

Имущество организации полностью состоит из оборотных активов. Основные средства организация арендует.

Отрицательным моментом в деятельности организации является отсутствие собственного капитала. ИП Первушкин осуществляет свою деятельность за счет заемных источников, как долгосрочных займов и кредитов, так и кредиторской задолженности.

Коэффициент автономии в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 4 п. п. и составил 10%, в 2015 г. он сократился на 2 п. п. и составил 8%, т.е. имущество организации только на 8% сформировано за счет собственных средств, а на 92% за счет заемных средств. Фактические значения намного ниже нормативного уровня (50%). Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 0,0401 и составляет 0,0999; в 2015 г. данный коэффициент снизился на 0,02 и составляет 0,0799 данные значения намного ниже критического значения 0,1 и показывает, что в 2014 г. текущие активы лишь на 9,9% покрывались собственными оборотными средствами, а в 2015 г. на 7,9%. У организации очень велика зависимость от заемных источников.

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		131

Коэффициент текущей ликвидности увеличивается в динамике трех лет: в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 2,79 и составляет 4,83; в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 5,04 и составляет 9,87. Фактические значения намного выше нормативных (3÷1), организация полностью покрывает краткосрочные долговые обязательства ликвидным активами.

Анализ направлений реализации товаров, как в фондовом, так и в географическом аспекте, дал представление о структуре покупателей организации. В фондовой структуре преобладает реализация товаров рыночного фонда, доля которых не опускалась в анализируемом периоде ниже 90%. В структуре покупателей по географическому положению на протяжении всего анализируемого периода преобладает товароборот по покупателям Прокопьевского р-на, доля которых, в динамике, снижается и составила в 2015 году 49,94% по товарам рыночного и внерыночного фонда.

При анализе товарооборота по складам выяснена динамика соотношения товарооборота по каждому складу с общей величиной товарооборота, а также абсолютные и относительные показатели прироста товарооборота в складском разрезе. Структура в анализируемом периоде изменялась, однако товароборот склада №8 на протяжении всего периода был наибольшим, затем шла величина товарооборота по складу №2 и товароборот по складу №5 на протяжении всего анализируемого периода был незначителен (менее 5%).

При анализе факторов, повлиявших на динамику товарооборота, было изучено влияние трёх основных: обеспеченность и эффективность использования товарных ресурсов; обеспеченность трудовыми ресурсами, режим и эффективность труда; состояние, развитие и использование материально – технической базы оптовой торговли. При анализе первой группы факторов изучался товарный баланс, источники поступления товаров на склады организации, запасы. Выводы по использованию трудовых ресурсов взяты из первой части работы, а своей материально – технической базы оптовой торговли у организации нет.

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		132

При анализе издержек обращения и торговой наценки определена величина и динамика этих показателей, а также некоторые показатели, помогающие яснее представить значимость представленных величин в процессе деятельности организации.

В заключительной четвертой части работы были предложены рекомендации, а также разработанные мероприятия по увеличению товарооборота и снижению издержек ИП Первушкин.

Мероприятия и рекомендации разработаны в соответствии с финансовым циклом торговой организации и основаны на его внутренних взаимосвязях.

Среди прочего, предложены рекомендации по оптимизации процесса закупки товаров, процессов формирования, хранения и подготовки к реализации товарных запасов, процесса реализации, а также предложения по управлению дебиторской задолженностью в условиях инфляции, по контролю за расходованием денежных средств и, кроме того, метод, повышающий эффективность работы с отчетностью потенциального контрагента. Также разработано несколько мероприятий, повышающих эффективность работы организации и способствующих увеличению товарооборота и рассчитан экономический эффект от внедрения разработанных мероприятий в фактической деятельности организации. При оптимизации товарных запасов на обоснованном уровне их оборачиваемость повысится на 28,57 дней по сравнению с фактическим уровнем 2015 года.

Если организация откажется от торговли бесперспективной группой товаров, которой в анализируемой организации является группа прочих товаров, то, помимо ускорения оборачиваемости запасов вследствие исключения из их структуры остатков прочих товаров, обладающих аномальной (очень низкой) оборачиваемостью, абсолютная экономия с учетом возможной упущенной выгоды составит 983436,74 рубля.

При реализации разработанной в четвертой части работы маркетинговой компании на практике, ИП Первушкин получит, кроме увеличения общего

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		133

годового товарооборота на 7,13% за счёт стимулирования спроса во время его сезонного снижения, также увеличение прибыли от продаж на 2,19% от фактического уровня прибыли 2015 года.

						Лист
						134
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Максименко, Н. В. Экономика предприятий торговли. // Мн.: Вш. шк., 2011. - 541 с.
2. Панкратов, Ф.Г. Рекламная деятельность: учебник для студентов высших учебных заведений — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. - 295 с.
3. Уэллс, У. Реклама: принципы и практика: учебник / У. Уэллс, Дж.Бернет, С.Мориарти. СПб.: Питер, 2012. - 736 с.
4. Никишкин В. В, Маркетинг розничной торговли. – М.: Экономика, 2013. - 209 с.
5. Организация и технология торговли: учебник / В. Н. Платонов. – Мн.: БГЭУ, 2015. - 317 с.
6. Снегирева, В. В. Розничный магазин / В.В. Снегирева. – СПб., 2015. - 234 с.
7. Тиме, Я. Дистанционная торговля / Я.Тиме. – М., 2016. – 134 с.
8. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. - М.: Новое знание, 2015. - 511 с.
9. Дейян А. Троадек А. Стимулирование сбыта и реклама на месте продажи. М.,2015. – 189 с.
10. Королева А.Л. Стимулирование продаж. – М., 2015. – 455 с.
11. Ермолаева Н. Продвижение бизнеса в социальных сетях. – М.: Альпина, 2013. – 205 с.
12. Свиридов Н.А. Что такое товароборот//Экспонист. – М., 2012. - №20. – 163 с.
13. Шнаппауф Р.А. Практика продаж. - М.: АО Интерэксперт, 2011. - 321с.
14. Моисеева А.К., Аниськин Ю.П. Современное предприятие, конкурентоспособность, маркетинг, обновление. - М., 2011. – 157 с.

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		135

15. Ланкастер Д., Джоббер Д. Продажа и управление сбытом/пер с англ. Л.В. Измаиловой - Мн.: - Амалфея, 2011 г. - 384с.
16. Кондрашов В.М. Менеджмент продаж: Учеб. пособие.- М.: Вузовский учебник, 2011.- 279 с.
17. Волков А.В. Торговая деятельность. - СПб., 2011. - 670 с.
18. Дейан А., Троадек А. Стимулирование сбыта - СПб.: Изд-во «Нева», 2011. - 128 с.
19. Берг А. Правила товародвижения // Маркетолог. - 2013. - №12.
20. Мазманова, Б.Г. Стимулирование персонала, занятого продажами // Маркетинг в России и за рубежом. - 2014. - №4. - 198 с.
21. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности: практикум. - М., 2013. – 97с.
22. Попов Е.В. Продвижение товаров и услуг: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 256 с.
23. Харский К.В. Профессиональные продажи: технология и практические советы / Харский К.В. - СПб.: Питер, 2012. - 232 с.
24. Королева А.Л. Стимулирование продаж. - М., 2015. - 455 с.
25. Горбачева Л.А. Анализ прибыли и рентабельности. – М.: Экономика, 2016. - 224 с.
26. Белобтецкий И.А. Прибыль предприятия. // Финансы. – 2013. - №3.
27. Дж.Н. Роббинс. Web-дизайн. Справочник. - М.: Кудиц-Пресс, 2011. – 125 с.
28. Орлов Л. Как создать электронный магазин в Интернет, 2-е изд., М.: Бук. пресс, 2011. - 384 с.
29. Шишкин А.К., Вартамян С.С., Микрюков В.А. Бухгалтерский учет и финансовый анализ на коммерческих предприятиях - М.: Инфра-М, 2013. – 445 с.
30. Реклама на месте продажи - Маркетинг торгового предприятия - Парамонова Т. Научная Библиотека учебников на русском языке // <http://uchebniki.ws>

						Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		136

31. Матвеева Э.Х. Мерчандайзинговые подходы к размещению и выкладке товаров в торговом зале, 2014. – 568 с.
32. Берман Б., Эванс Дж., Джоэл Р., Розничная торговля: стратегический подход. - М.: Вильяме, 2013. - 1184 с.
33. Варлей Р. Управление розничными продажами. Мерчандайзинг. - М.: Проспект, 2014. – 272 с.
34. Дион Дж., Топпинг Т., Розничная торговля: Как открыть собственный магазин. - М: Альпина Бизнес Букс, 2015. - 211 с.
35. Парамонова Т.Н., Красюк И.Н. Маркетинг в розничной торговле. - М.: ФБК-Пресс, 2014. – 224 с.
36. Рамазанов И.А. Мерчендайзинг в розничном торговом бизнесе. – Минск. Деловая литература, 2012. – 112 с.
37. Понятие и функции интернет-магазина
<<http://www.ecomrus.ru/funkcii-internet-magazina.html>>. - www.ecomrus.ru
<<http://www.ecomrus.ru>>.
38. <http://bibliofond.ru>
39. <http://odiplom.ru>
40. <https://ru.wikipedia.org/wiki>
41. www.rosdesign.com <<http://www.rosdesign.com>>.
42. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Веб-сервер>
43. <<http://ru.wikipedia.org/wiki/Веб-сервер>>.
44. <http://kemerovostat.gks.ru/>
45. http://www.sfo.ru/catalog/-/catalog_id/280/

ПРИЛОЖЕНИЕ А

(обязательное)

Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния организации

Показатели	Ед.изм.	2013 год	2014 год	2015 год	Темп роста, %		
					2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2014 г.	2015 г. / 2013 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Оптовый товароборот <i>то же в сопоставимых ценах</i>	Тыс.руб	957,7	16522	20687	В 17 раз	125,2	В 21 раз
	Тыс.руб	957,7	15354,1	18291,8	В 16 раз	119,1	В 19 раз
Среднесписочная численность персонала	Чел.	4	6	6	150	100	150
Среднегодовая выработка	тыс. руб	239,4	2753,6	3447,8	В 11 раз	125,22	В 14 раз
Фонд оплаты труда	тыс. руб	446,4	790,73	835,2	177,1	105,6	187,1
Среднемесячная заработная плата	руб	9300	10983	11600	118,1	105,6	124,7
Себестоимость проданных товаров <i>то же в сопоставимых ценах</i>	тыс. руб	768	13098	16998	В 17 раз	129,7	В 22 раза
	тыс. руб	768	12173	15029	В 15 раз	123,4	В 19,5 раз
Валовая прибыль	тыс. руб	189,7	3424	3689	В 18 раз	152,2	В 19 раз
Коммерческие расходы	тыс. руб	139,7	2721	2481	В 19 раз	91,2	В 17 раз
Прибыль от продаж <i>то же в сопоставимых ценах</i>	тыс. руб	50	703	1208	В 14 раз	171,8	В 24 раза
	тыс. руб	50	653,3	1068	В 13 раз	163,5	В 21 раз
Прибыль до налогообложения	тыс. руб	8	76	635	В 9 раз	В 8 раз	В 8 раз
Рентабельность продаж	%	5,2	4,25	5,84	81,7	137,4	112,3
Рентабельность продукции	%	24,7	26,13	21,7	105,8	83	87,8
Оборачиваемость оборотных средств	обороты	0,33	2,89	2,7	В 8 раз	93,4	В 8 раз
Коэффициент независимости	%	6	10	8	125	80	133
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	%	6,4	11,1	8,6	173,4	77,4	134,3
Коэффициент текущей ликвидности	-	2,04	4,83	9,87	236,8	204,3	В 4,8 раз
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-	0,0598	0,0999	0,0799	167	79,9	133,6
Коэффициент утраты платежеспособности	-	-	-	5,565	-	-	-

Изм.	
Лист	
№ докум.	
Подпись	
Дата	

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б
(обязательное)**

Характеристика товарооборота ИП Первушкин

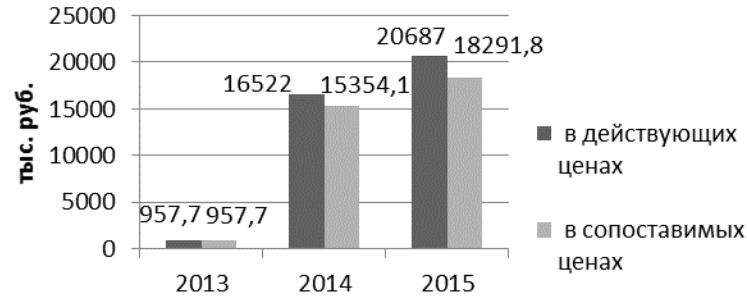


Рисунок Б.1 – динамика товарооборота

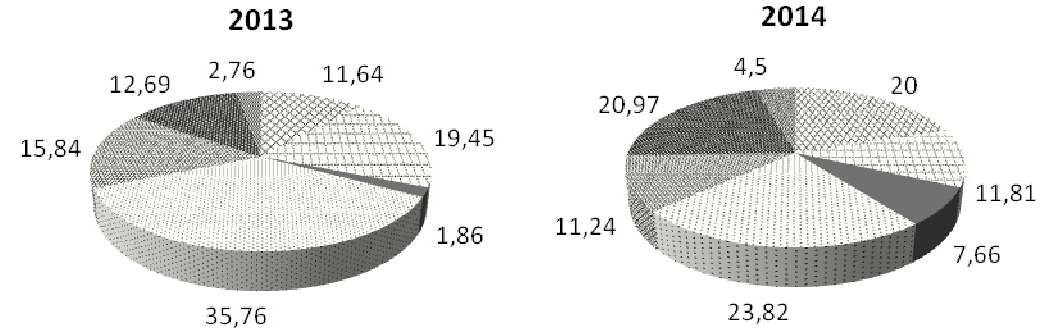


Рисунок Б.2 - Структура товарооборота по ассортименту, %

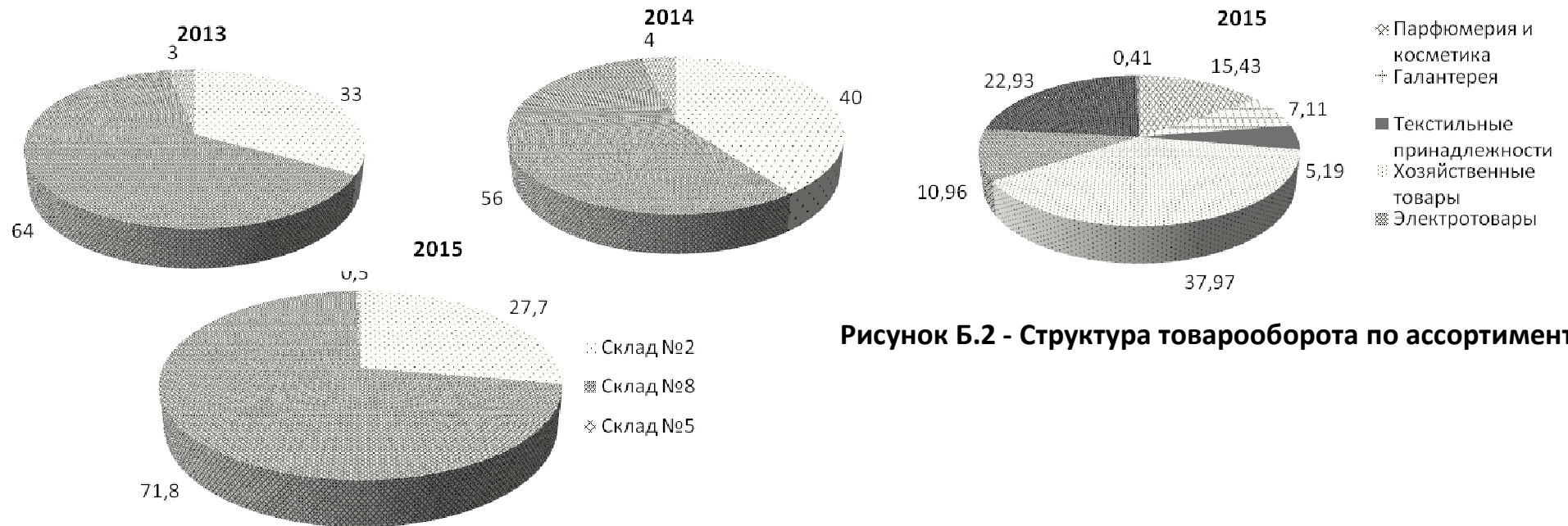
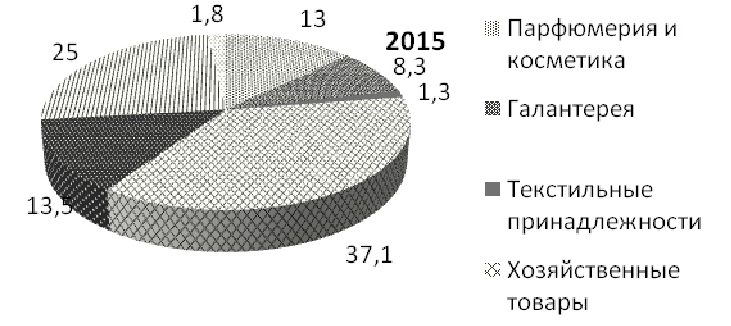
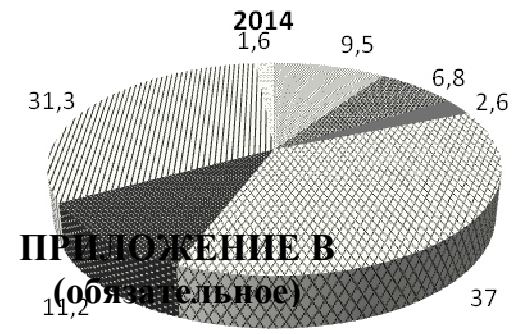
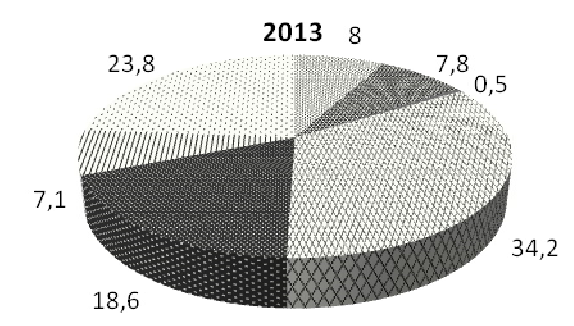
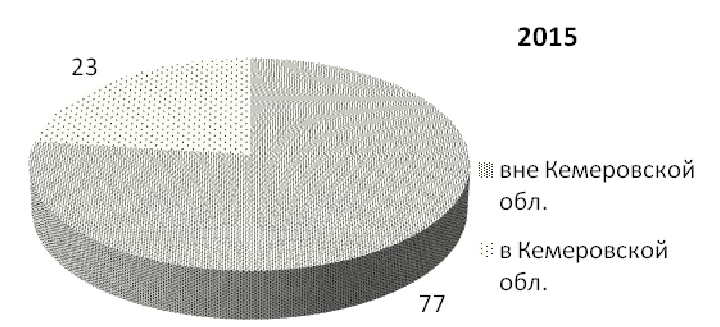
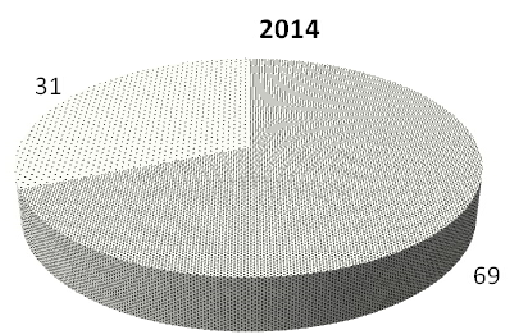
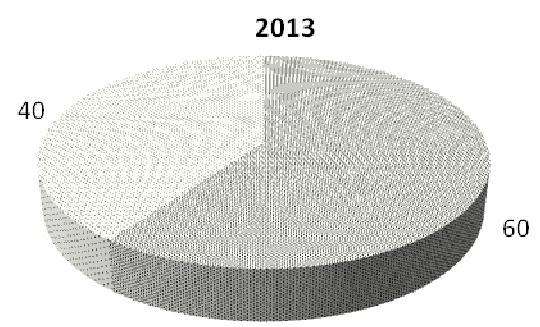
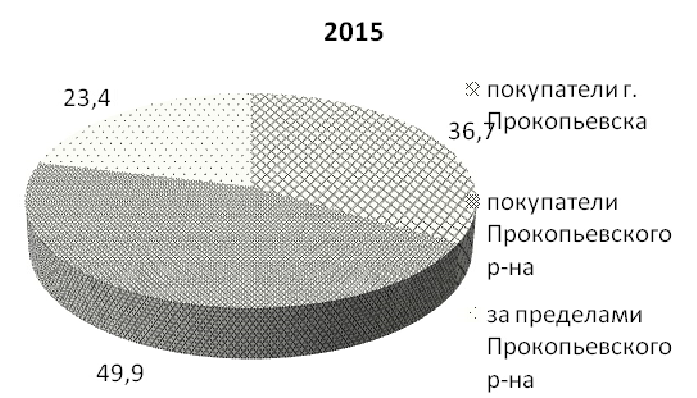
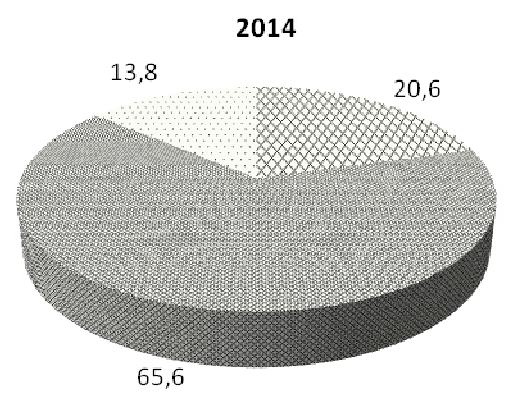
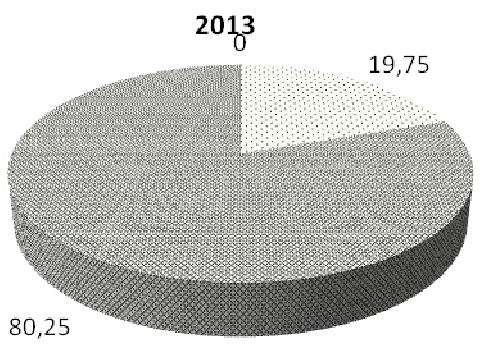


Рисунок Б.3 - Структура складского товарооборота, %

Изм.	
Лист	
№ докум.	
Подпись	
Дата	



ПРИЛОЖЕНИЕ В
(обязательное)

**ПРИЛОЖЕНИЕ Г
(обязательное)**



Рисунок Г.1 – Финансовый цикл торговой компании

ПРИЛОЖЕНИЕ Д
(обязательное)

ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ТОВАРОБОРОТА ИП ПЕРВУШКИН

- Оптимизация запасов организации
- Отказ от бесперспективных товарных групп
- Маркетинговые акции
- Управление дебиторской задолженностью
- Создание собственного сайта

Таблица Д.1 - Экономические результаты от реализации мероприятий

Показатели	До мероприятия	После мероприятия	Отклонение	
			+/-	%
1. Товарооборот, тыс. руб.	20687	24410	3723	118
2. Себестоимость проданных товаров, тыс. руб.	19479	22400	2921	115
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.	1208	2010	802	166,3
4. Рентабельность продаж, %	5,84	8,23	2,39	141