

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Логистика и экономика торговли»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой
_____ А.Б. Левина
_____ 2018 г.

Повышение эффективности управления товарными запасами на
предприятии
ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ–38.03.06.2018.162.ПЗ ВКР

Руководитель работы, д.э.н.,
профессор
_____ Ю.В. Лысенко
_____ 2018 г.

Автор работы
студент группы ЭУ – 444
_____ Инь Кунь
_____ 2018 г.

Нормоконтроль, ст. преподаватель
_____ Ю.С. Якунина
_____ 2018 г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Инь Кунь. Повышение эффективности
управления товарными запасами на
предприятии– Челябинск:
ЮУрГУ, ЭУ-444, 2018. – 73с., 17

табл.,

библиогр. список – 51 наим.

В выпускной квалификационной работе на основе анализа коммерческой деятельности и диагностики товарных запасов розничного предприятия ООО «Эталон», работающего на потребительском рынке г.Челябинска предложен план мероприятий по повышению эффективности управления товарными запасами.

В работе выполнен анализ товарных запасов, анализ товарооборота ООО «Эталон» и анализ валового дохода.

Предлагаемые мероприятия по повышению эффективности управления товарными запасами розничного предприятия ООО «Эталон» опираются на результаты определений нормативов товарного запаса по товарным группам и товарного запаса торговым предприятием.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую ценность для розничного предприятия ООО «Эталон».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ.....	7
1.1 Экономическая сущность и планирование товарных запасов.....	7
1.2 Методика анализа обеспеченности предприятия товарными ресурсами и оценка эффективности их использования.....	25
1.3 Способы расчета валового дохода и влияние на товарные запасы.....	31
2 АНАЛИЗ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ НА ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ ООО «Эталон».....	36
2.1 Характеристика предприятия.....	36
2.2 Анализ товарных запасов	41
2.3 Анализ товарооборота ООО «Эталон».....	52
2.4 Анализ валового дохода.....	53
3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	56
3.1 Определение норматива товарного запаса торгового предприятия.....	56
3.2 Определение норматива товарных запасов по товарным группам.....	65
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	68
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	70

ВВЕДЕНИЕ

В условиях экономического кризиса одной из основных проблем торговли является дефицит оборотных средств. В торговых компаниях существенная часть оборотных средств находится в товаре на складе, поэтому задача эффективного управления товарным запасом и ассортиментом в целом в период кризиса становится жизненно важной. Особенно острой проблема оптимизации ассортимента и товарного запаса является для такой торговли, как комплексная поставка товаров на потребительский рынок.

На сегодняшний день на рынке присутствует огромное количество предприятий торговли, которые представляют между собой жесткую конкуренцию. Целью высшего руководства предприятий торговли является получение наибольшей прибыли при меньших затратах. В том, чтобы, учитывая все эти факторы, обеспечить наиболее полное достижение цели, следует наблюдать за важными экономическими показателями, которые характеризуют деятельность организации.

Целью выпускной квалификационной работы является – разработать рекомендации по оптимизации товарных запасов. Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

- 1) исследовать теоретические и методические аспекты оптимизации товарных запасов и влияния их на важные экономические показатели, такие как: товарооборот и валовой доход;
- 2) провести анализ товарных запасов, товарооборота и валового дохода предприятия;
- 3) разработать направления по оптимизации товарных запасов и системы снабжения.

Объектом исследования служит влияние состава и структуры товарных запасов на экономические показатели предприятия, их оптимизация.

Предмет исследования выступает торговое предприятие ООО «Эталон».

Теоретической и методической основой послужили труды российских и зарубежных ученых по проблемам деятельности торговых предприятий в части организации и планирования обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами; и товарного обеспечения товарооборота торговых фирм. При проведении исследования использовались статистические материалы и данные бухгалтерского отчета предприятия ООО «Эталон». В работе применялись общие методы исследования - системный подход, сопоставительный, экономический анализ, а также выборочные статистические обследования.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ

1.1 Экономическая сущность и планирование товарных запасов

Торговые компании должны обеспечить непрерывность торгового процесса и продавать товары потребителям ритмично, что соответствует типу, количеству и качеству их потребностей. Для этой цели в компании создаются определенные элементы инвентаря.

Продукт имеет две конечные цели: с одной стороны, удовлетворять потребности покупателя, а с другой стороны - получать прибыль или, по крайней мере, не причинять вреда владельцу. Хотя товары не продаются по каналам обращения и ждут продаж, это товарный запас. Товарная инвентаризация не приносит издержки и убытки ее владельцам, а прибыль только приносит оборот. Таким образом, конечная цель товарного инвентаря будет продана, т.е. обмен денег. Это уже не тот случай, когда товарные запасы продаются, от сектора товарооборота до потребительского сектора. Поэтому продавцы, производители и покупатели должны все усердно работать, чтобы товары как можно скорее прошли через производственные каналы от производства до продажи.

Товарные запасы выполняют определенные функции:

- обеспечивают непрерывность индивидуального воспроизводства торгового предприятия, в процессе которого происходят их систематическое формирование и расходование;
- удовлетворяют платежеспособный спрос населения, поскольку являются одной из форм предложения товаров;
- характеризуют соотношение между объемом и структурой спроса и товарного предложения.

Значение товарных запасов заключается в том, что они являются показателем рыночных условий и имеют определенный ответ на любые

изменения . Товарные запасы служат регулятором рынка, позволяя с помощью различных видов деятельности, например, распродаж, приводить в соответствие спрос и предложение. Предприятия торговли должны иметь постоянно определенный уровень товаров обязательного ассортимента для удовлетворения потребительского спроса.

Спрос на товарные запасы зависит от того, что невозможно гарантировать, что производство товара полностью отвечает требованиям в каждый момент и во всех местах. Сезонные колебания в производстве и потреблении товаров не распределяются равномерно.

Разнообразие товаров, производимых различными производителями, намного превышает структуру спроса на товары, что требует накопления товаров у разных компаний и формирования торговых товаров, соответствующих спросу. Определенные запасы связаны с неравномерным распределением продукции и различными условиями перевозки грузов. Эти резервы влияют на промежуток времени между доставкой товаров с производственной площадки на торговую площадку. В этих нарушениях потребление и продажа товаров должны продолжаться. Это возможно только в том случае, если в компании есть определенные товары.

Товарно запасы также должны создаваться в случае непредсказуемых колебаний спроса или производственных ритмов в экстремальных условиях, возможности которых возрастают в нестабильных экономических условиях. Возможность чрезвычайных ситуаций требует формирования страховых резервов для предотвращения перерывов, приводящих к потреблению товаров.

Товарные запасы торговых компаний должны постоянно обновляться, а их масштаб должен обеспечивать непрерывность процесса продаж. В то же время избыток товаров и дефицитов имел неблагоприятные экономические последствия. Поскольку затраты на формирование и хранение увеличиваются с увеличением запасов, в интересах компании минимизировать запасы.

Если товары не соответствуют потребностям потребителя, то это увеличит их запасы и заморозит вложенные в них средства, что повлияет на результаты деятельности в связанной с потерей материальных и финансовых ресурсов для хранения.

Товарная инвентаризация может быть ниже, чем требуется, что является следствием превышения спроса над предложением, ошибок в управлении запасами.

Товарные запасы можно классифицировать по разным причинам. Их классификация в конкретной компании должна подчиняться задаче управления запасами.

Товарные запасы можно изучать в рамках территории, по формам торговой деятельности, по типам и видам предприятий, где они хранятся.

По натурально-вещественному составу запасы подразделяются на запасы средств производства и запасы предметов потребления. Последующая детализация по этому признаку предполагает, например, выделение запасов потребительских товаров, включая продовольственные и непродовольственных, и т.д.

По своей цели товарные запасы, сформированные торговыми компаниями, делятся на несколько групп: текущие запасы, запасы сезонного хранения, долгосрочные поставки и страховые запасы.

- запасы текущего хранения (текущие запасы) составляют основную, постоянно меняющуюся часть товарных запасов. Они созданы для обеспечения непрерывности торгового процесса между следующей поставкой товаров. Запасы товаров текущего хранения постоянно и равномерно пополняются. Торговые предприятия должны проводить транзакции в соответствии с количеством предписанных торговых дней. Текущие запасы должны быть оптимальными, т.е. не завышенными и не заниженными. Завышенные товарные запасы ведут к замедлению товарооборачиваемости, росту товарных потерь и других издержек обращения, связанных с хранением и реализацией

товаров, а главное – к ухудшению качества и даже порче товаров. Заниженные товарные запасы могут привести к перебоям в торговле в интервале между поставками, снижению объема реализации товаров.

Схема классификации товарных запасов представлена на рисунке 1.

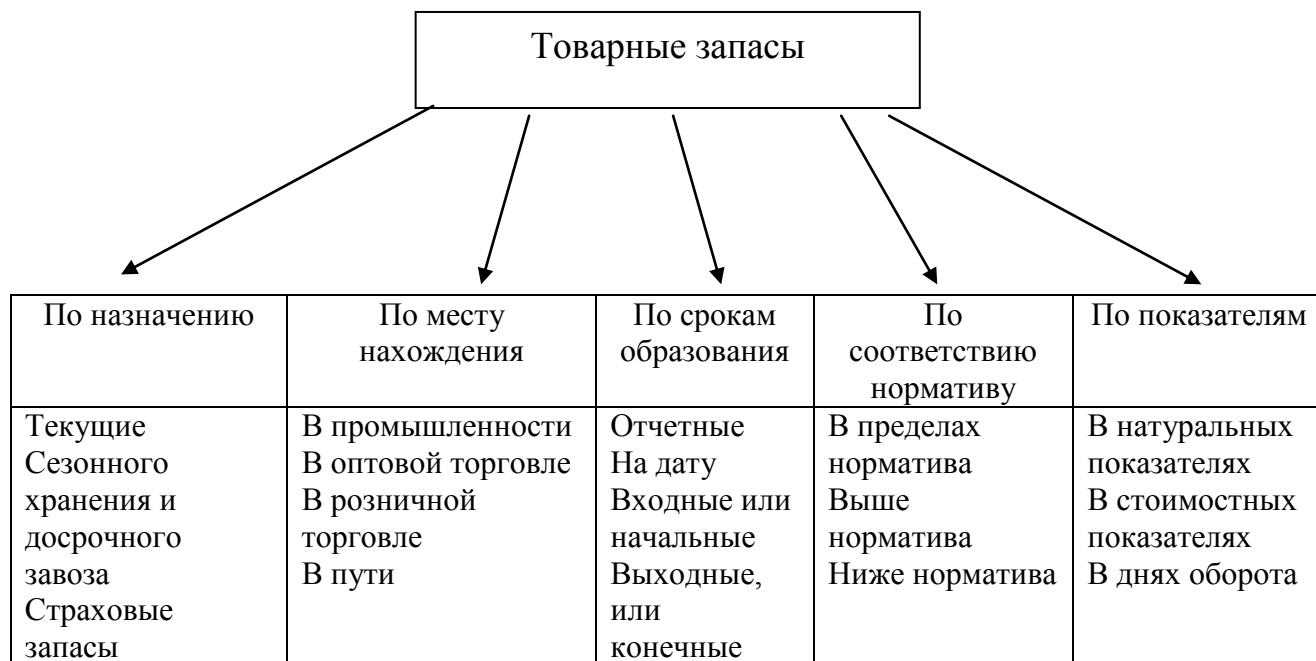


Рисунок 1 – Классификация товарных запасов

- сезонные товарные запасы и авансовые поставки создаются на основе сезонных характеристик производства, потребления или транспортировки определенных торговых компаний на основе характеристик продаваемого ассортимента продукции или характеристик географического расположения этих компаний. В первую очередь они состоят из товаров, которые имеют большой разрыв между производством и потреблением. Кроме того они создаются на фирмах, размещенных в таких населенных пунктах, к которым не может быть обеспечена регулярная транспортная доступность (например, в высокогорных и удаленных районах, районах Крайнего Севера).

Страховой запас представляет собой резерв, который является неизменной частью инвентаря потребителя, который по-прежнему предоставляется в непредвиденных обстоятельствах (например, отклонения в

частоте и размере товаров от контрактных поставок или возможные задержки в отгрузке).

Товарные ресурсы различаются по местоположению. Розничный торговец создает запас товаров непосредственно в сети розничных транзакций на специальном складе. Поэтому в товарной инвентаризации отрасли она хранится в оптовых и розничных сделках и дорогах.

Под товарными ресурсами предметов потребления понимается вся масса продукции на рынке, используемая для производственного, личного потребления и на экспорт.

Применительно к предприятию торговли товарные ресурсы можно рассматривать как материальную основу для розничных продаж. Большой объем товаров, получаемых компанией из разных каналов, используется для последующей продажи конечному потребителю для личного или коллективного потребления.

Товарные ресурсы формируются за счет поступления товаров и товарных запасов и находятся в балансовой взаимосвязи с розничным товарооборотом:

$$TЗ_n + П = РТО + TЗ_k, \quad [1]$$

где $TЗ_n$ и $TЗ_k$ – товарные запасы соответственно на начало и конец года;

$П$ – объем поступления товаров;

$РТО$ – объём розничного товарооборота.

Данная формула показывает, что товарные ресурсы, характеризующие объем предложения товаров, должны превышать розничный товарооборот, определяющий платежеспособный спрос, на величину оптимального товарного запаса.

Величина этого товарного запаса должна быть оптимальной для предприятия, т.е. этот запас, с одной стороны, должен быть достаточным для обеспечения бесперебойной продажи товаров, а с другой стороны, не должен

привести к затовариванию и замораживанию товарной массы. Необходимость товарных запасов обусловлена следующими факторами:

- 1) несовпадение во времени и в пространстве производства и потребления товаров;
- 2) асинхронность изменения спроса и предложения;
- 3) дискретность процесса производства при относительно непрерывном потреблении или, наоборот, непрерывность производства при дискретном характере потребления;
- 4) наличие случайных колебаний спроса и предложения и др.

Основными функциями управления запасами являются планирование, мотивация, организация и контроль сохранности товарных запасов.

На этапе планирования потребности компании в товарных ресурсах проводится оценка и планирование товарных запасов. В этом случае стандарт товарного резерва обычно рассчитывается в конце периода планирования, поскольку исходный инвентарь находится в начале периода планирования, а резервный фонд равен стоимости товарного резерва в конце периода планирования.

Планирование товарных запасов производится как в днях оборота, так и в денежном выражении. При этом между данными показателями существует прямая взаимосвязь:

$$N_{ТЗ.ДН} = \frac{TЗ_{ПЛ}}{O_{РТО.ПЛ}}, \quad [2]$$

$$TЗ_{ПЛ} = O_{РТО.ПЛ} \times N_{ТЗ.ДН}, \quad [3]$$

где $N_{ТЗ.ПЛ}$ - норма товарных запасов в днях оборота;

$O_{РТО.ПЛ}$ - плановый розничный товарооборот;

$TЗ_{ПЛ}$ - плановая сумма товарных запасов, руб.

Расчет нормы товарных запасов в днях представляет собой процесс нормирования товарных запасов, а расчет планового объема называется планом товарной инвентаризации. Эти процессы неразделимы и обычно сопровождаются другим процессом.

В зависимости от используемых методов процесс планирования может быть начат либо с нормирования товарных запасов в днях, либо с обоснования плановой суммы товарных запасов.

$$N_{ТЗ.пл} \Leftrightarrow ТЗ_{пл.руб}, \quad [4]$$

При планировании товарных запасов могут быть использованы следующие методы:

- 1) экономико-статистический;
- 2) удельных приращений;
- 3) экономико-математический с использованием теории управления запасами;
- 4) технико-экономических расчетов.

Наиболее простыми, информационно обеспеченными, а потому и более применимыми являются первые три метода. Они базируются на имеющейся на торговом предприятии информации о фактических товарных запасах и объеме розничного товарооборота.

При использовании экономико-статистического метода расчет норматива товарного запаса в днях чаще всего производится с помощью скользящей средней.

Расчет норматива товарного запаса производится в несколько шагов:

Первый шаг	Второй шаг	Третий шаг	
$K_{1cp} = (K_1 + K_2) / 2$ $K_{2cp} = (K_2 + K_3) / 2$ $K_{3cp} = (K_3 + K_4) / 2$	$K_{4cp} = (K_{1cp} + K_{2cp}) / 2$ $K_{5cp} = (K_{2cp} + K_{3cp}) / 2$	$K_{6cp} = (K_{4cp} + K_{5cp}) / 2$	[5]

Четвертый шаг – расчет среднегодового изменения товарного запаса (Δ) за весь анализируемый период:

$$\Delta = (K_{ncp} - K_{1cp}) / (n - 1), \quad [6]$$

Пятый шаг – обоснование норматива товарного запаса на планируемый год.

$$K_5 = K_3 + 2\Delta, \quad [7]$$

Шестой шаг – расчет плановой суммы товарных запасов:

$$TЗ_{пл} = O_{PTO.пл} \times N_{TЗ.дн}, \quad [8]$$

Товарные запасы необходимы для бесперебойного обеспечения спроса покупателей – потребителей, поэтому планирование и формирование товарных запасов осуществляется по видам запасов: текущие, подготовительные, гарантийные (страховые), сезонные запасы.

На первом этапе планирования товарных запасов необходимо оценить потребности клиента, его предпочтения и платежеспособность и на основании заказа клиенту доставить конкретные товарные контракты и заказы на учет спроса на товары, оценить динамику объема продаж для прогнозирования необходимого потребления товаров. Затем, исходя из типа созданного инвентаря, необходимо проанализировать местоположение покупателей и поставщиков, возможности и место хранения хранилищ, транспортные расходы и доступность инвентаря для товарной инвентаризации организации. Поэтому план товарной инвентаризации основан на прогнозируемом объеме продаж и анализе внешних и внутренних факторов, влияющих на формирование товарного запаса. На основе полученной информации разрабатывается план

поставки товаров по классификации и условиям. План доставки товаров представляет собой набор документов для планирования, которые определяют название, качество, количество и условия поставки товаров. Они должны быть отражены в основных требованиях договора поставки товаров и основных условий товара.

Этот план разработан в натуральных единицах и является основным документом для формирования товарных запасов торговыми организациями, что обеспечивает бесперебойную продажу товаров и выполнение их обязательств перед покупателями-потребителями.

Планирование сроков поставки основывается на спецификации запасов на разных этапах распространения неба: регистрация дневных транспортных и таможенных документов, перевозка товаров во время транспортировки, перевозка товаров во время страхового запаса, погрузка и разгрузка товаров, перевозка, хранение товаров, предпродажа. При подготовке запасы безопасности возвращаются в запас дней в случае задержек, вызванных ДТП. Доставка товара осуществляется заранее, так что начало прогнозируемого цикла предыдущего продукта может пройти всю предварительную подготовку и транспортировку.

Количество планов товарного запаса также зависит от многих критериев: непосредственно необходимого объема товара для удовлетворения потребностей покупателей, то есть прогнозируемого объема продаж в натуральных единицах измерения по каждому виду товара, а также сверх этого необходимого количества учитываются товарные потери при транспортировке, хранении и в результате естественной убыли, порчи, боя, лома, брака. Однако с целью незатоваривания следует вычитать остатки товаров из переходящих запасов, то есть остатки не реализованных товаров, продажа которых была запланирована в прошлом периоде.

Как уже отмечалось, при планировании товарных запасов необходимо учитывать товарные потери, которые возникают на всех стадиях обращения

товаров: при транспортировке, хранении и реализации. Вопросы, связанные с товарными потерями для торговых организаций, являются очень важными, так как товарные потери необходимо прогнозировать и формировать заказы и потребности с учетом возможно потерянного в будущем количества товара.

Различают нормируемые и ненормируемые товарные потери:

1 Нормируемые потери – это потери, образующиеся в результате усушки, утряски, раскрошки, разлива и тому подобному, то есть так называемая естественная убыль товаров: уменьшение веса или объема товаров происходит вследствие изменения их физико-химических качеств.

2 Ненормируемые потери: это потери от боя, брака и порчи товаров, а также потери по недостачам, растратам и хищениям. Данные потери образуются вследствие уменьшения массы товаров сверх норм естественной убыли, понижения качества по сравнению со стандартами, веса и объема товаров, а также их порчи из-за неправильных условий хранения, халатности должностных лиц. Наличие в торговых организациях таких потерь является результатом бесхозяйственности, запущенности в учете, поэтому такие потери не нормируются, а считаются сверхнормативными. К сверхнормативным относятся и потери вследствие стихийных бедствий, а именно: не компенсируемых убытков от пожаров, наводнений, всякого рода аварий и тому подобного, убытков от хищений, виновники которых по решению суда не установлены.

Естественная убыль рассчитывается в зависимости от принятого способа учета и хранения товаров: партионного или сортового.

Для метода распределения естественный убыток рассчитывается на дату, когда товары были отправлены на склад, выпуск товаров, дата отгрузки из партии и дата выпуска в инвентаре и фактический срок годности товаров, определенный на карте распределения товаров.

В методе сорта естественный убыток рассчитывается на основе баланса (средний период запасов) продаваемых товаров и складских запасов в период инвентаризации между складами.

Этот период времени зависит от среднего ежедневного товарного баланса между запасами, который является однодневным оборотом между запасами. Дневной баланс товаров рассчитывается путем деления суммы оставшихся товаров в день на количество дней инвентаризации между запасами. Оборот дня может быть определен путем деления оборота текущего периода на календарные дни текущего периода. Определив средний срок хранения товара, можно узнать норму естественной убыли, она будет равна проценту убыли от количества реализованных товаров с учетом его цены.

Формирование ассортиментной политики товарных запасов основная задача управления торговлей, оптимальное решение которой позволит торговой организации стимулировать покупательский спрос, привлечь и удержать покупателя. Особенно остро встает ассортиментный вопрос в организациях розничной торговли, где в настоящее время уровень конкуренции достаточно высок. Ассортимент товаров основывается, прежде всего, на предпочтениях покупателя, а также психологических и поведенческих характеристик покупателя, поэтому первым этапом планирования ассортимента является тщательный маркетинговый анализ всех влияющих на покупательский спрос факторов, должны оцениваться все составляющие экономического обоснования планируемых изменений. Например, одними из направлений увеличения розничного товарооборота в области ассортиментной политики является сочетание следующих направлений и принципов:

- 1) принцип покупки «все в одном магазине»;
- 2) принцип разнообразия видов одной группы товаров, например, различные сорта колбас;
- 3) сочетание таких видов товаров как продукты питания и промышленные товары первой необходимости;

4) наличие сопутствующих товаров, например пресса, открытки, элементы питания, основанных на принципе «спонтанности покупок»;

5) создание дополнительных мини-цехов при розничных магазинах по производству кондитерских изделий и выпечки других продуктов из теста, салатов, мясных и рыбных полуфабрикатов и уже готовых к употреблению продуктов из мяса, рыбы, птицы,пельменные цеха и так далее.

Ключом к успеху является не только разнообразие продуктов, но и ценообразование, механизм рекламы и, самое главное, качество обслуживания и разнообразие услуг, связанных с доставкой товаров покупателям от определенных видов заказов на товары «на дом».

При принятии решения о размере товарного инвентаря необходимо учитывать преимущества и недостатки хранения более необходимых продуктов. Его преимущества включают нехватку товаров, непрерывность процесса внедрения, стабильность продаж и полное удовлетворение спроса. Вместе с тем эти преимущества компенсируются более значительными недостатками помимо того, что увеличиваются текущие издержки на хранение товаров, способствуя росту складских и страховых расходов и увеличению расходов из-за товарных потерь, мелких хищений, требуется привлечение финансовых ресурсов, которые просто замораживаются в медленно реализуемых активах - товарах. Основная задача управления запасами заключается в том, чтобы сбалансировать эти преимущества и недостатки, чтобы свести к минимуму избыточные товары и в то же время уменьшить дефицит товаров.

При анализе структуры запасов инвентарь определяется как непосредственное отношение к использованию других товаров в торговле и независимому спросу. Планирование товарных запасов с независимым спросом обусловлено не планированием других товарных запасов.

Независимый спрос зависит от многих внешних факторов, поэтому его можно прогнозировать методами экспертной оценки. Этот метод не может с

достаточной точностью оценить объем продаж. Присвойте следующие методы управления инвентаризацией:

- 1) система с фиксированным объёмом поставок (заказа);
- 2) система с фиксированным интервалом времени между поставками (заказами).

Эти методы основаны на истории потребления конкретных видов товаров и оценке динамики потребительских предпочтений. Система с фиксированным запасом на первом этапе формирует определенный избыток товара, который позволяет вам корректировать количество заказов во времени в соответствии с объемом продаж, тем самым корректируя баланс запасов и потребления и сохраняя по меньшей мере три уровня запасов:

- 1) минимальный (гарантированный, страховой) запас (Запас min);
- 2) запас текущий «точки заказа» (Запас TZ) - уровень, при котором к моменту поступления товаров по заказу величина товаров в текущих запасах будет равна нулю;

3) максимальный запас (Запас max), при котором товарные излишки образуются в пределах нормы и есть полная уверенность их реализации в ближайшем будущем.

С течением времени зависимость уровней запасов оценивается неравенством:

$$\text{Запас min} < \text{Запас TZ} < \text{Запас max}, \quad [9]$$

Рекомендуется сохранять уровень товарных запасов на максимальном уровне только если ожидается повышение рыночных цен реализации или дефицита товара на этапе производства, выращивания, откорма и так далее. В противном случае уровень максимального запаса должен стремиться к уровню «точки заказа». В условиях значительной инфляции, когда покупательская

способность денежной единицы резко падает с течением непродолжительного промежутка времени, уровень запасов должен быть минимальным.

Система управления товарными запасами с фиксированным объёмом поставок целесообразна для товаров с низкой стоимостью, высокой рентабельностью, низкими затратами на хранение, относительно постоянным уровнем спроса. Система управления товарными запасами с фиксированным интервалом времени поставок целесообразна для товаров с высокой удельной стоимостью и высокими складскими расходами.

Оптимальный уровень товарных запасов в идеале достигается в точке равновесия спроса и предложения (в соответствии с рисунком 2). При достижении уровня товарных запасов по каждому виду товаров в некотором объеме q' , можно с полной уверенностью утверждать, что все товары будут полностью реализованы. Рациональное управление товарными запасами достигается в точке равновесия спроса и предложения.

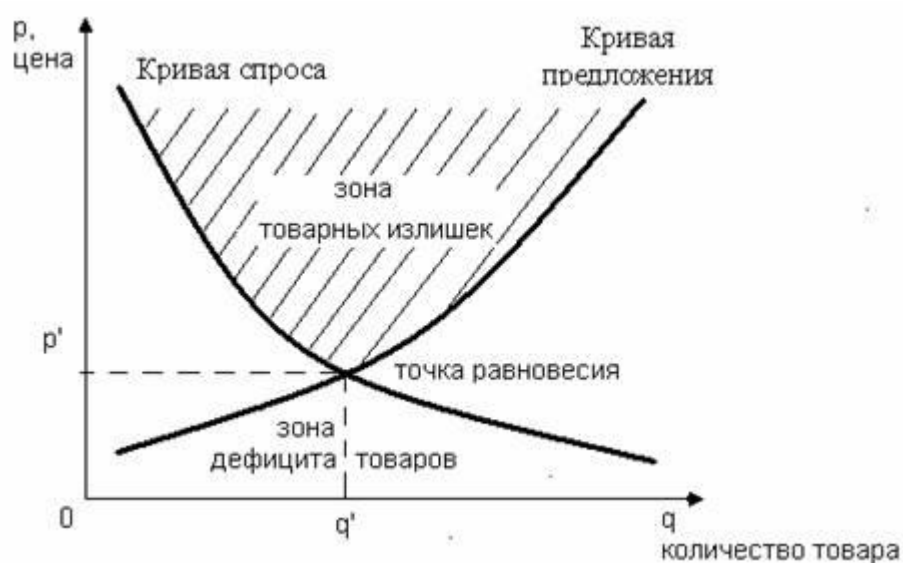


Рисунок 2 – Уровень товарных излишек в зависимости от спроса и предложения на товар

Существенной частью квалифицированного управления запасами является установление оптимального уровня страховых запасов товаров. Недостатки в расчетах нормативов минимального (страхового) уровня запасов приводят к образованию дефицита товаров и как следствие упущенных

доходов, или к дополнительным расходам по содержанию излишних товарных запасов. Расчет нормативов страховых запасов сырья и материалов выполняют так же тщательно, как и расчет текущих запасов. Случайный характер факторов, обуславливающих необходимость страховых запасов, предопределяет использование при расчетах аппарата теории вероятности.

Факторы учета, которые влияют на уровень страховых запасов, связаны с изменениями потребительского спроса и основаны на прогнозировании размера потребительского спроса и диапазона возможных отклонений в течение периода планирования. Влияние факторов, определяющих условия поставки товаров, отражается на отклонении интервалов поставки сырья и материалов из-за неравномерности ритма заказа, задержки методов и так далее.

Соотношение между текущими запасами товаров (Запас TZ), их прогнозируемым объемом реализации ($V_{пр}$), пополнением и уровнем страховых запасов товаров (Запас min) рассчитывается для каждого вида товара следующим образом:

$$\text{Запас min} > (\text{Запас TZ} - \text{Товары на заказ} - V_{пр}), \quad [10]$$

При следующем пополнении текущего пополнения запасов страховые запасы должны обеспечивать необходимый уровень спроса при непредвиденных задержках. Если товар доставляется вовремя, уровень запасов страхования груза остается неизменным.

При выборе для управления политиками инвентаризации основная роль - это затраты на управление запасами. Поскольку затраты, связанные с ускорением требования об обороте, как правило, экономически оправданы, с учетом плана реализации максимальное сокращение интервала доставки товаров обеспечит прибыльность торговой деятельности.

Таким образом, основные элементы управления транзакциями кадастра, эффективность управления запасами напрямую зависит от результатов

транзакций, оборота и результатов рентабельности. Задача управления запасами заключается в том, чтобы найти своевременную и необходимую относительно конкретной экономической ситуации для удовлетворения текущего уровня спроса с точки зрения наилучших решений для запасов и сроков, обеспечивая при этом минимальную стоимость доставки ресурсов хранения. Чтобы помочь с этой проблемой, в первую очередь, всесторонне рассмотреть процесс поставок и закупок с внедрением различных планов музыкальных инструментов благодаря способности и профессионализму сотрудников, в области информационных технологий, программного обеспечения, автоматизации, снабжения и внедрения, степени потока работ и скорости в соответствии с обработкой всех документов.

Анализ товарного запаса, планирование и абсолютная и относительная стоимость.

В целом абсолютные показатели выражаются в стоимости (валюте) и натуральных единицах. Они облегчают чистый учетный бизнес, но абсолютный показатель имеет серьезный недостаток - он не может определить, в какой степени шкала товарной инвентаризации и потребности развития торговли.

Первым относительным показателем, применяемым при анализе, является показатель величины товарных запасов в днях товарооборота, который характеризует обеспеченность товарными запасами на определенную дату и показывает, на какое число дней торговли (при сложившемся товарообороте) хватит имеющихся запасов. Величина товарных запасов в днях товарооборота рассчитывается по формуле:

$$Y_{Т.З.} = \frac{TЗ}{P_{одн}} = \frac{TЗ \times Д}{P}, \quad [11]$$

где $Y_{Т.З.}$ - товарные запасы в днях товарооборота;

$P_{одн}$ - однодневный товарооборот за период;

$Д$ - количество дней в периоде;

$TЗ$ - размер товарных запасов;

P - объем товарооборота за период.

Вторым важнейшим относительным показателем, характеризующим товарные запасы, является товарооборачиваемость. До момента продажи любой товар относится к категории товарного запаса. С экономической точки зрения эта форма существования товара статичной. Это обстоятельство, в частности, означает, что товарный запас является величиной моментной. Товарные запасы меняют свою величину – они постоянно вовлекаются в товарооборот, продаются, перестают быть запасами. Но, поскольку товарные запасы замещаются другими партиями товаров, т.е. регулярно возобновляются, они являются постоянно существующей величиной, размер которой варьирует в зависимости от конкретных хозяйственных условий.

Кругооборот товаров, смена статичной формы запаса динамичной формой товарооборота составляет экономическое содержание процесса товарооборачиваемости.

Товарооборачиваемость, являясь одним из показателей эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия в целом, позволяет оценить и количественно измерить два параметра, присущие товарным запасам: время и скорость их обращения.

Время товарного обращения, или товарооборачиваемость в днях товарооборота, рассчитывается по следующим формулам:

$$C_{\text{дни}} = \frac{D \times TЗ_{\text{ср.}}}{P} \quad \text{или} \quad C_{\text{дни}} = \frac{TЗ_{\text{ср.}}}{P_{\text{одн}}}, \quad [12]$$

где $C_{\text{дни}}$ - товарооборачиваемость в днях товарооборота;

D - количество дней в периоде;

$TЗ_{\text{ср.}}$ - средняя величина товарных запасов;

P - объем товарооборота;

$P_{одн}$ - однодневный товарооборот.

Величина средних товарных запасов за анализируемый период рассчитывается по формуле средней хронологической моментного ряда:

$$TЗ_{ср.} = \frac{TЗ_1 / 2 + TЗ_2 + TЗ_3 + \dots + TЗ_n / 2}{n - 1}, \quad [13]$$

где $TЗ_{ср}$ - средняя величина товарного запаса за определенный период, в руб.;

$TЗ_1 + TЗ_2 + TЗ_3 + \dots + TЗ_n$ - величина товарных запасов на отдельные даты, руб.;

n - количество дат, за которое берется величина запасов.

Товарооблачиваемость в днях товарооборота показывает время, в течение которого товарные запасы находятся в сфере обращения, т.е. число дней, за которое оборачивается средний товарный запас.

Товарооборачиваемость в числе оборотов, или скорость товарного обращения, рассчитывается по формулам:

$$C_{об} = \frac{P}{TЗ_{ср}} \quad \text{или} \quad C_{об} = \frac{Д}{C_{дни}}, \quad [14]$$

где $C_{об}$ - товарооборачиваемость в числе оборотов;

$C_{дни}$ - товарооборачиваемость в днях товарооборота;

P - товарооборот за период (руб.);

$TЗ_{ср}$ - средняя величина товарных запасов за период (руб.);

$Д$ - число дней в указанном периоде.

Товарооборачиваемость в числе оборотов показывает количество оборотов среднего товарного запаса за анализируемый период.

Между временем и скоростью товарного обращения существует устойчивая обратно пропорциональная зависимость. Данное положение легко доказывается и математически. Сопоставив формулы расчета времени и

скорости товарного обращения, получаем, что их произведение дает число дней в периоде:

$$C_{дни} \times C_{об} = \frac{Д \times ТЗ_{ср}}{P} \times \frac{P}{ТЗ_{ср}} = Д, \quad [15]$$

Уменьшение времени и увеличение скорости товарного обращения позволяют осуществлять больший объем товарооборота при меньших размерах товарных запасов, что способствует снижению товарных потерь, уменьшению расходов по хранению товаров, оплате процентов за пользование кредитами.

1.2 Методика анализа обеспеченности предприятия товарными ресурсами и оценка эффективности их использования

Анализ отчетных данных об обеспеченности предприятия товарными ресурсами в предплановом периоде, о выполнении договоров, равномерности поступления товаров, оценка эффективности использования ресурсов в целом и важного составляющего их элемента – товарных запасов является необходимым, начальным этапом планирования потребности предприятия в товарных ресурсах.

Обеспеченность товарными ресурсами рассчитывается по следующей формуле:

$$O = \frac{\Pi + ТЗ_{ср}}{P}, \quad [16]$$

где O - обеспеченность товарными ресурсами за период;

Π - поступление товарных ресурсов за период;

P - величина товарооборота за период;

$ТЗ_{ср}$ - средняя величина товарных запасов за тот же период.

Как видно из приведенной формулы, обеспеченность товарными ресурсами определяется как отношение их суммы к товарообороту за какой-то период, т.е. обеспеченность – это величина товарных ресурсов, приходящаяся на рубль товарооборота.

Эффективность использования товарных ресурсов определяется достаточно традиционно, причем в качестве эффекта хозяйственной деятельности может рассматриваться как товарооборот, так и прибыль. Эффективность рассчитывается по следующим формулам:

$$\mathcal{E} = \frac{P}{\Pi + TЗ_{ср.}} \quad \text{или} \quad \mathcal{E} = \frac{Pr}{\Pi + TЗ_{ср.}}, \quad [17]$$

где \mathcal{E} - эффективность использования товарных ресурсов;

P - величина товарооборота за период;

Π - поступление товарных запасов за период;

Pr - прибыль от реализации за период;

$TЗ_{ср.}$ - средняя величина товарных запасов за период.

Расчет эффективности товарных ресурсов позволяет определить суммы товарооборота или прибыли, приходящейся на рубль вложенных в товарные ресурсы средств.

В связи со спецификой деятельности большая часть финансовых средств торговой организации аккумулирована в товарных запасах, поэтому эффективное управление товарными запасами является приоритетной задачей в экономике торговли.

Товарные запасы относятся к текущим важным активам, формируя ликвидность промышленной организации в зависимости от степени ликвидности. - Это медленно движущиеся активы, поэтому эффективное управление запасами позволит избежать фиксации финансовых ресурсов и перенаправить их на стратегическое развитие торговых операций.

Товарные запасы должны соответствовать стандартам качества и быть пригодными для формирования, хранения и продаж.

Товарные запасы необходимы для бесперебойного спроса на потребительские товары. Товары классифицируются в соответствии со следующими различными характеристиками:

1) по целям использования:

- потребительские товары – Это товары, которые используются непосредственно для конечного потребления, удовлетворяющие его личные потребности;

- производственные товары – Это продукт, используемый в производственном цикле при создании новых продуктов;

2) по потреблению или времени использования :

- товары краткосрочного пользования, используемые один или несколько раз;

- товары длительного пользования, используемые многократно.

3) по характеру потребления:

- товары повседневного спроса;

- товары тщательного выбора;

- престижные товары.

4) по характеру использования в процессе производства в зависимости от степени их участия :

- материалы, сырье, тара и упаковка;

- комплектующие детали, инструмент, инвентарь;

- техника и оборудование, прочие товарно-материальные запасы.

5) по функциональной принадлежности:

- промышленные товары.

- товары – продукты питания;

б) по видам запасов:

- подготовительные запасы – это товары на стадии предпродажной подготовки;

- текущие запасы – это товары на стадии реализации;

- гарантийные (страховые) запасы – необходимый и достаточный резерв товарных запасов с целью обеспечения непрерывного процесса реализации на случай срыва запланированных сроков текущих поставок товаров, изменения интенсивности потребления при непредвиденном возросшем спросе.

-сезонные запасы - это запасы материальных ресурсов и готовой продукции, создаваемые и поддерживаемые при явно выраженных сезонных колебаниях спроса или характера производства, транспортировки.

- переходящие запасы.

7) по видам движения товаров в учете:

- товары в пути, товары на складе;

- товары на стадии предпродажной подготовки;

- зарезервированные товары, товары в магазинах в процессе реализации, товары на консигнации;

- реализованные товары на ответственном хранении.

На эффективность использования товарной инвентаризации влияют следующие внешние и внутренние факторы, и ее влияние может быть уменьшено за счет оптимизации управления запасами:

- внешние факторы – Налоговое законодательство, финансово-кредитная политика, сумма процентов, подлежащих уплате по заемным средствам, экономический статус государства;

- внутренние факторы – пути минимизации влияния внутренних факторов: ликвидация сверх нормативных запасов, совершенствования нормирования запасов, улучшение организации снабжения, оптимальный выбор надежных поставщиков, уровень запасов; рациональная организация

сбыта товаров, применение рациональных форм расчетов; ускорение документооборота.

Для оценки эффективности управления товарными запасами необходимо проанализировать эффективность использования товарной инвентаризации. Экономический анализ был сначала выполнен на основе данных бухгалтерского отчета. Чтобы более подробно рассмотреть отдельные вопросы, также использовались информация учетной записи управления и учетная информация учетной записи учетной записи.

Эффективность использования товарных запасов оценивается следующими показателями:

1) удельный вес товарных запасов в их общей величине на начало и конец отчетного периода;

2) темп прироста товарных запасов на конец отчетного периода (в процентах), сравнивается с темпом прироста выручки от торговой деятельности;

3) абсолютный прирост товарных запасов на конец отчетного периода (в денежных единицах измерения и в натуральных единицах измерения по каждому виду товара);

4) объем торгов товарными запасами представляет собой продолжительность перехода от оборотного капитала от денег к резервам и завершения потока капитала до его реализации. Ускорить освобождение товарных материалов и источников финансирования;

5) показатель экономии оборотных средств в результате снижения расходов на материальные ресурсы и товарные запасы на единицу реализованного товара без ущерба для качества, надежности, эксплуатационных свойств.

Оценка скорости торговли акциями в торговой деятельности является одним из основных факторов экономического анализа, поскольку товарные

запасы связаны с медленными активами, и они имеют значительную долю ликвидных активов торговых организаций.

Оценка влияния широкого и интенсивного использования резервов и оборотных средств на рост продаж позволит нам выявить более рациональные и постепенные подходы к повышению эффективности результатов торговой деятельности.

Кроме перечисленных показателей эффективности использования товарных запасов в целях принятия управленческих решений актуальным представляется оценка таких показателей, как товарная структура в товарообороте, рентабельность используемой торговой площади по видам товаров, объем продаж в расчете на единицу торгового персонала или смену (производительность труда), товарная структура поставленных на заказ товаров и прочее.

В результате высокой оборачиваемости товарных запасов в торговле экономический анализ рекомендуется осуществлять за минимальный период времени. Отчетным периодом при этом могут быть часы, день, технологическая смена персонала, будние дни, выходные и праздничные дни, неделя, декада, месяц.[33]

Оценка товарных запасов и анализ покупательского спроса на отдельные виды товаров позволяет спрогнозировать потребность в товарах различного ассортиментного ряда как в целях развития конкретной торговой организации и повышения ее конкурентоспособности, так и в целях макроэкономического анализа развития экономики по таким показателям как товарная структура в розничной торговле, товарные запасы, коэффициент оборачиваемости товарных запасов и другим показателям.

Как видно, даже аналитическая информация в управлении товарными запасами используется в оценке макроэкономических показателей. Эффективное управление товарными запасами позволяет также изыскивать пути оптимизации расходов торговой организации по таким статьям как

транспортные и складские расходы. Без предварительного анализа товарных запасов и покупательских предпочтений решение сократить расходы на содержание ряда складских помещений может привести не к экономии, а к обратному эффекту - сокращению продаж и прибыли в результате постоянного дефицита товаров. Чтобы этого избежать, необходимо оценить покупательский спрос, имеющиеся возможности организации в товарных запасах, динамику объема продаж, месторасположение покупателей, мощность и местонахождение складских помещений, транспортные расходы и другие критерии. После этого анализируется альтернативное использование высвободившихся средств в случае сокращения расходов по содержанию складских помещений или транспортных расходов. Оценка проводится комплексным анализом влияния прогнозируемых расходов на показатели товарооборота и рентабельности.

Для эффективного управления товарными запасами необходима оперативная и точная информация о наличии и движении товаров. Основным источником этой информации является бухгалтерский учет, а при наличии и управленческий учет. Организация товарных запасов проявляется в способах их учета. Учет поступления товаров на склад торговой организации может быть организован разными способами в зависимости от способа хранения товаров.

1.3 Способы расчета валового дохода и влияние на товарные запасы

Валовые доходы от реализации товаров в процессе управления ими выражаются следующими основными показателями:

1 Абсолютной суммой валовых доходов от реализации товаров - она характеризует общий размер торговых надбавок, полученных в процессе реализации товаров в определенном периоде.

Уровнем валовых доходов от реализации товаров. Только показатель абсолютной суммы доходов не может дать объективной картины функционирования торгового предприятия. Поэтому на практике используют

относительный показатель, в состав которого входит абсолютная сумма валовых доходов. Он определяется по формуле:

$$УВД = \frac{ВД}{ТО} \times 100, \quad [18]$$

где *УВД* - уровень доходов от реализации товаров, в %,

ВД - общая сумма доходов от реализации товаров в определенном периоде;

ТО - общий объем реализации товаров в этом же периоде (в розничной торговле это объем розничного товарооборота, в оптовой торговле - объем оптового товарооборота (складского и транзитного с участием в расчетах), в общественном питании - весь товарооборот в продажных ценах (валовому)).

Существует несколько способов расчета валового дохода, основными из них являются:

- 1) по общему товарообороту;
- 2) по ассортименту товарооборота;
- 3) по среднему проценту;
- 4) по ассортименту остатка товаров.

Расчет валового дохода по товарообороту.

При способе расчета по товарообороту валовой доход от реализации товаров (*ВД*) рассчитывается по формуле:

$$ВД = \frac{ТО \times РН}{100}, \quad [19]$$

где *ТО* - общий товарооборот;

РН - расчетная торговая надбавка.

В свою очередь:

$$РН = \frac{ТН}{(100 + ТН)}, \quad [20]$$

где $TН$ - торговая надбавка, %.

Способ расчета валового дохода по общему товарообороту используется в том случае, когда на все товары применяется одинаковый процент торговой надбавки. Если ее размер в течение отчетного периода изменялся, следует определить объем товарооборота отдельно по периодам применения разных размеров торговой надбавки.

Расчет валового дохода по ассортименту товарооборота.

Валовой доход по ассортименту товарооборота определяется по формуле:

$$ВД = \frac{ТО_1 \times PH_1 + ТО_2 \times PH_2 + \dots + ТО_n \times PH_n}{100}, \quad [21]$$

где $ТО_1$ и $ТО_2$ товарооборот по группам товаров,

PH_n - расчетная торговая надбавка по группам товаров.

Способ расчета валового дохода по ассортименту товарооборота используется, если для различных групп товаров применяются разные размеры торговой надбавки. Этот способ предполагает обязательный учет товарооборота по группам товаров, каждая из которых включает товары с одинаковой надбавкой.

Расчет валового дохода по среднему проценту.

Валовой доход по среднему проценту рассчитывается по формуле:

$$ВД = \frac{ТО \times П}{100}, \quad [22]$$

где $П$ - средний процент валового дохода.

В свою очередь:

$$П = \frac{ТН_H + ТН_П - ТН_B}{ТО + ОК} \times 100, \quad [23]$$

где TH_H - торговая надбавка на остаток товаров на начало отчетного периода;

TH_{II} - торговая надбавка на товары, поступившие за отчетный период;

TH_B - торговая надбавка на выбывшие товары. Под выбытием товаров в данном случае понимается так называемый документальный расход (возврат товаров поставщикам, списание порчи товаров и т.п.).

OK - остаток товаров на конец отчетного периода.

Этот способ расчета валового дохода по среднему проценту наиболее прост и может применяться в любой организации.

Расчет валового дохода по ассортименту остатка товаров.

Валовой доход определяется по формуле:

$$ВД = (TH_H + TH_{II} - TH_B) - TH_K, \quad [24]$$

где TH_K - торговая надбавка на остаток товаров на конец отчетного периода.

Величина валового дохода зависит от территориального расположения предприятий торговли и общественного питания относительно поставщиков и района деятельности. Более высокий уровень торговой наценки устанавливается на тех предприятиях торговли, которые расположены дальше от поставщиков товаров и сырья. Это требует повышенных расходов по доставке. Дифференциация торговых надбавок в зависимости от района деятельности предприятий торговли выражается в том, что на одни и те же товары могут устанавливаться торговые надбавки разных уровней: более высокие – в престижных районах, меньшие – в обычных.

В системе внутренних факторов, влияющих на формирование валового дохода, наиболее заметную роль играет товарооборот. Между этими показателями существует прямая зависимость – рост объема товарооборота сопровождается ростом объема валового дохода, а на рост товарооборота, в

свою очередь влияет скорость обращения товарных запасов и характеризует его с количественной стороны.

Большое влияние на изменение объема валового дохода оказывает ассортиментная структура товарооборота. Повышение в товарообороте удельного веса товарных групп с высоким уровнем торговых надбавок ведет к росту валового дохода; при уменьшении их в товарообороте размер валового дохода снижается.

Уровень торговых надбавок дифференцируется в зависимости от типа предприятий торговли. Их различия в розничной и оптовой торговле объясняются сроками реализации товаров, оборачиваемостью, необходимостью оказания дополнительных услуг при продаже и послепродажном обслуживании. Ограниченные сроки реализации (особенно скоропортящихся товаров), быстрая оборачиваемость продовольственных товаров влияют на формирование более низкого уровня торговой надбавки, так как уменьшают размер затрат, необходимых для их доведения до покупателя. Медленная оборачиваемость непродовольственных товаров (особенно сложного ассортимента) и дополнительные затраты по их реализации являются определяющими факторами установления более высокого уровня торговой надбавки.

Основными резервами увеличения валового дохода за счет роста объема реализации товаров являются: осуществление эффективной маркетинговой политики; расширение ассортимента товаров, способствующее повышению комплектности покупок за счет включения в ассортиментный перечень взаимозаменяемых товаров, предлагаемых покупателям. Предоставление потребительского кредита для реализации дорогостоящих товаров; более эффективное использование всех видов ресурсов, способствующих росту объема товарооборота, а соответственно, и валового дохода.

2 АНАЛИЗ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ НА ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ ООО «Эталон»

2.1 Характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) «Эталон» было зарегистрировано в декабре 2012 года Регистрационной палатой Администрации города Челябинска. ООО «Эталон» действует на основании Гражданского кодекса РФ, «Закона об обществах с ограниченной ответственностью» и устава предприятия.

Место государственной регистрации предприятия: РФ, 454000, г. Челябинск, ул. Троицкий тракт, дом 17, офис 304.

Юридический адрес: г. Челябинск, ул. Троицкий тракт, дом 17, офис 304

Фактический адрес: г. Челябинск, улица Труда, дом 166

Учредительными документами предприятия являются учредительный договор и утверждённый устав.

В уставе рассматриваются общие положения, правовое положение, ответственность, цели и виды деятельности, уставный капитал общества, права и обязанности участников, облигации и иные эмиссионные ценные бумаги общества, органы управления обществом, общее собрание участников, исполнительный орган общества, ревизионная комиссия, аудитор общества, имущество, фонды и прибыль предприятия, учет и отчетность общества, хранение документов общества и заключительные положения.

Учредительные документы также содержат дополнительную информацию: условия о размере уставного капитала общества составе, сроках и порядке внесения вкладов, об ответственности за нарушение обязанностей по внесению вкладов; о составе и компетенции органов управления обществом.

ООО «Эталон» – предприятие торговли, основная деятельность которого направлена на решение следующих задач:

– удовлетворение спроса населения, как по ассортименту, так и по качеству товаров;

– организация соответствующего уровня обслуживания покупателей с предоставлением разнообразных услуг.

Целью функционирования торгового предприятия ООО «Эталон» является получение прибыли посредством реализации основных видов деятельности:

– розничная и оптовая торговля различными группами товаров

Организационно-правовой формой бизнеса является ООО – общество с ограниченной ответственностью. Это дает обширные возможности с точки зрения законодательства.

Общество является юридическим лицом и приобретает права юридического лица со дня его Государственной регистрации в порядке, установленном действующим законодательством. Общество создано без ограничения срока деятельности. Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Отношения общества с другими организациями, учреждениями, органами государственного и муниципального управления и гражданами регулируются законодательством РФ.

Общество имеет круглую печать, содержащую его полное наименование на русском языке и указание на место его нахождения. Общество вправе иметь штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему и другие средства визуальной идентификации.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Схема организационной структуры предприятия показана на рисунке 3.

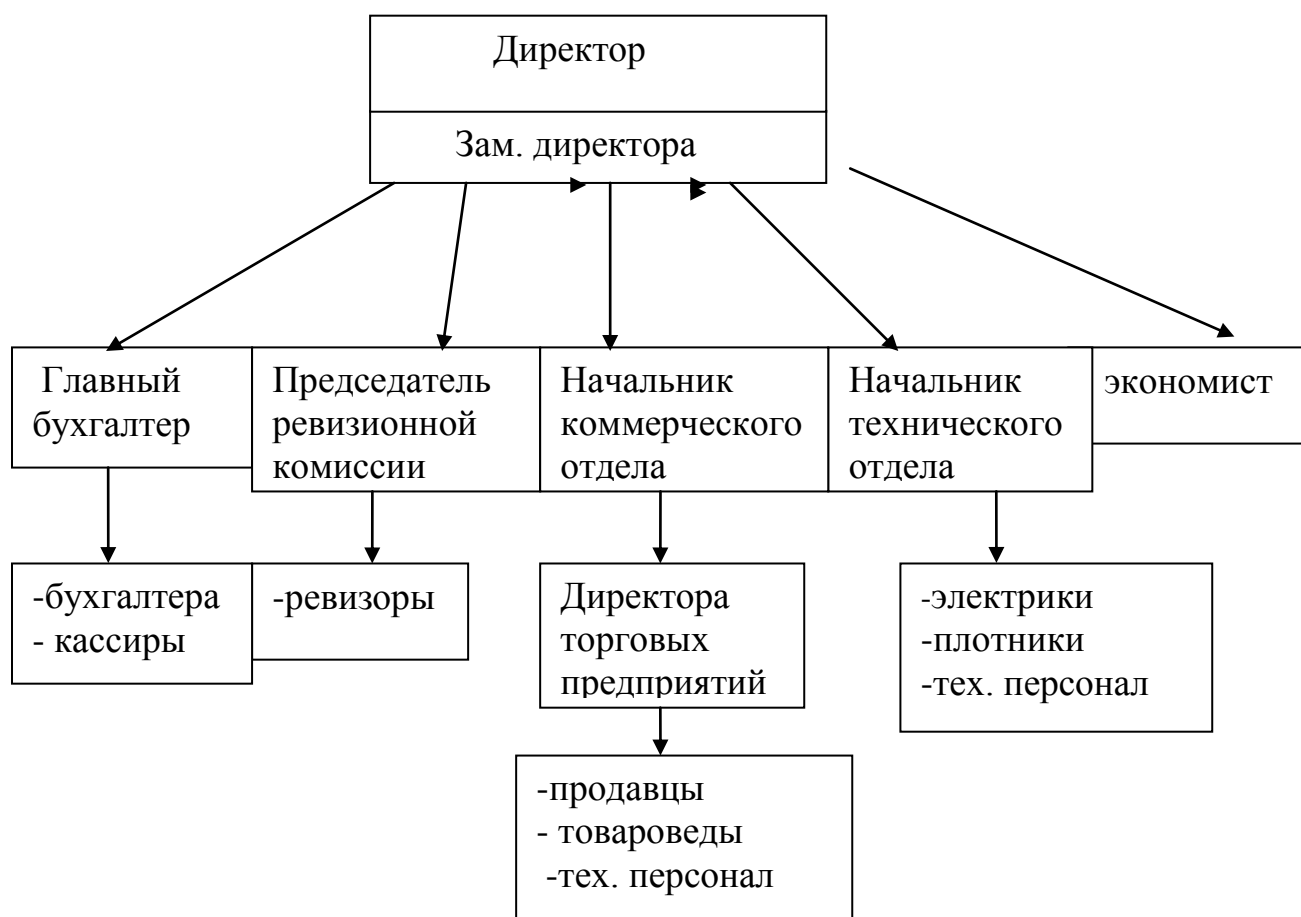


Рисунок 3– Организационная структура предприятия

Характеристика экономической службы

Финансовый отдел – анализирует процесс формирования и эффективность использования капитала предприятия, денежные потоки, налоги, финансовое состояние предприятия.

Бухгалтерия – начисление заработной платы, проверка товарных отчетов.

Ревизионный отдел – проводит инвентаризацию.

Планово-экономический отдел – анализирует выполнение плана по реализации продукции по объему, ассортименту и качеству.

Коммерческий отдел – заключение договоров на поставку товаров, организует снабжение магазинов, предприятий общественного питания. Для учета и анализа хозяйственной деятельности предприятия, между отделами экономической службы осуществляется документооборот .[34]

Функции главных специалистов осуществляются на основе должностной инструкции, где четко прописаны права и обязанности той или иной должности. Специалисты экономической службы производят общий анализ предприятия, опираясь на данные основных экономических показателей. Анализ экономических показателей работы предприятия за 2015-2017 год представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Экономические показатели предприятия за 2015 - 2017г.г.

показатели	2015	2016	2017	2016 к 2017 году	
				в сумме, т. р.	в %
товарооборот, т. р.	150900	139239,5	117488	-21751,5	84,38
валовой доход, т. р.	33028	31573	25448	-6125	80,6
уровень валового дохода, %	21,7	22,67	21,66	-1,01	95,54
издержки обращения, т.р.	27839	26612	23608	-3004	88,71
уровень издержек обращения, %	18,44	19,11	20,09	0,98	105,13
чистая прибыль, т. р.	1375	635	-2152	-2787	-338,9
численность работников, чел	392	394	394	0	100
фонд оплаты труда, т. р.	15744	15848	13449	-2399	84,86
производительность труда, т.р.	384,95	353,4	298,19	-55,21	84,38

Расчет данных таблицы 1 произведем по следующим формулам:

$$УВД = \frac{ВД}{О} \times 100\%, \quad [25]$$

где *ВД* – валовой доход;

УВД – уровень валового дохода;

О – товарооборот.

$$УИО = \frac{ИО}{О} \times 100\%, \quad [26]$$

где $УИО$ – уровень издержек обращения;

$ИО$ – издержки обращения.

$$ПТ = \frac{O}{Ч}, \quad [27]$$

где $ПТ$ – производительность труда;

$Ч$ – численность работников.

В соответствии с таблицей 1, рассматривая данные основных показателей экономической деятельности торгового предприятия в динамике трех лет, можно сделать следующие выводы:

Товарооборот данного предприятия в отчётном году составил 117488 тыс. руб., что по сравнению с прошлым годом меньше на 21751,5 тыс. руб., т.е. уменьшение составляет 15,62 %. Объем товарооборота является основным валовым показателем деятельности торгового предприятия, который характеризует результат его деятельности. Именно реализация определенной массы товаров создает экономическое основание для получения определенного объема доходов и прибыли, то есть формирует предпосылки для реализации стратегических целей деятельности предприятия.

Производительность труда в отчётном году составила 298,19 тыс. руб./чел, что по сравнению с прошлым годом меньше на 55,21 тыс. руб./чел, что составляет 84,38%.

Фонд заработной платы в отчётном году составил 13449 тыс. руб., по сравнению с прошлым годом уменьшился на 2399 тыс. руб.

На величину перечисленных показателей повлиял рост уровня издержек обращения по сравнению с прошлым годом. Также негативно на работе предприятия сказалось снижение производительности труда на одного человека, которое напрямую оказало воздействие на товарооборот, а в дальнейшем на получение валового дохода. Внешним фактором влияния на

деятельность организации оказал своё действие продолжающийся экономический кризис, который повлиял на доходы населения и тем самым снизил спрос.

Вследствие всех факторов предприятие не получило чистой прибыли, ухудшая свои показатели с каждым годом, работа организации стала не рентабельной.

Торговое предприятие имеет мощную материально - техническую базу по сравнению со своими конкурентами.

Состав материально-технической базы на 01.10.2016 года представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Состав материально-технической базы предприятия.

наименование	Количество, ед.	Сумма по балансовой стоимости, руб.
Здания и сооружения	13	17934774
Оборудование	89	5230484
Автотранспорт	36	2089972
Земельные участки	9	93898

В ООО «Эталон» имеется современная материально-техническая база для осуществления торгово-технологического процесса, повышения производительности труда и благоприятных условий работы работников. С одной стороны это очень хорошо столь большую материально-техническую базу, так как это позволяет достигать поставленные цели для получения прибыли, ускорения работы предприятия. Но с другой стороны владение выше указанной базой требует немалых средств для содержания, что влияет на величину издержек обращения.

2.2 Анализ товарных запасов

Чтобы выявить влияние изменения товарных запасов на один из главных показателей – товарооборот, представим динамику товарных запасов за три года в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ динамики товарных запасов за 2015-2017 г.г.

показатели	2015	2016	2017	Отклонение 2016 от 2015,%	Отклонение 2017 от 2015,%
товарооборот, т.р.	150900	139239,5	117488	92,27	84,38
товарные запасы, т.р.	15500	13162	13000	84,92	98,77
товарооборачиваемость:					
в днях оборота	37	38	34	102,70	89,47
в числе оборотов	9,74	10,58	9,04	108,66	85,43
запасоотдача	9,74	10,58	9,04	108,62	85,44
запасоёмкость	0,10	0,09	0,11	92,03	117,06

Данные таблицы свидетельствуют о преимущественном росте товарооборота над ростом объема товарных запасов в 2016 году (92,27% и 84,92% соответственно). В результате правильного соотношения товарных ресурсов и результатов произошло повышение скорости реализации, но в отчетном 2017 году, наоборот, товарные запасы опережают темпы роста товарооборота, что свидетельствует о снижении числа оборотов с 10,58 (2016 год) до 9,04 в 2017 году. Относительное увеличение запасоотдачи составило на 8,62 % в 2016 году, а в 2017 произошло снижение на 14,56%. Это означает, что товарооборот на каждый рубль запаса снизился на 1,54 тыс. руб. (9,04-10,58). Запасоёмкость увеличилась в отчетном году на 17,06 % по сравнению с предыдущим годом, за счет снижения скорости товарооборота и увеличения суммы товарных запасов.

Для анализа товарных запасов проводят сравнение таких показателей как: товарооборот, товарооборачиваемость, запасоотдача и запасоёмкость, которые показаны в таблице 3. Расчеты данных показателей осуществлялись на основе формул 6 и 7.

Запасоёмкость - обратная величина запасоотдаче, и она показывает, сколько приходится запаса на рубль товарооборота

Запасоотдача показывает величину товарооборота на средние запасы.

$$z_E = \frac{TЗ}{O}, \quad [28]$$

$$z_o = \frac{O}{TЗ}, \quad [29]$$

где z_E – запасоёмкость;

$TЗ$ – товарные запасы;

O – товарооборот;

z_o – запасоотдача.

Обеспеченность товарными ресурсами и рациональное их использование – главные факторы, определяющие объем товарооборота, издержки обращения и прибыль торговых предприятий. Эта зависимость устанавливается на основании формулы 1 товарного баланса показанной в разделе 1 пункте 1.1.

Используя данные таблицы 4, произведем расчет коэффициента обеспеченности товарных ресурсов, применяя формулу 16.

$$O_{2015} = \frac{1511659+152435}{150900} = 1,10;$$

$$O_{2016} = \frac{118733+124835}{117488} = 1,11;$$

$$O_{2017} = \frac{139684+130655}{1392395} = 1,09$$

Произведя расчет коэффициента обеспеченности товарных ресурсов, видно, что предприятие было наиболее обеспеченнее в 2017 году по сравнению с предыдущими годами, хотя в этом году товарооборот был ниже остальных лет, на это повлияло замедленная реализация товаров, обусловленная снижением спроса на товары.

Сопоставляя отчетные данные с плановыми или данными прошлого года, можно определить изменение общего товарооборота за счет каждого фактора (таблица 4).

Таблица 4 – Анализ динамики товарного баланса

В тысячах рублей

показатели	2015	2016	2017	2017 от 2016	темп, %
товарные запасы на начало	14987	12969	11967	-1002	92,27
товарное поступление	151659	139684	118733	-20951	85,00
прочее выбытие товаров	246	252	212	-40	84,13
товарные запасы на конец	15500	13162	13000	-162	98,77
Реализация (товарооборот)	150900	139239,5	117488	-21751,5	84,38

Розничный товарооборот предприятия снизился в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 21751,5 тыс. руб., что составляет 92,27% от прошедшего года. Это произошло за счет увеличения остатка товарных запасов на конец года. Недостатком использования поступающих на предприятие товарных ресурсов является их неполное вовлечение в товарооборот, что явилось следствием завоза товаров имеющих высокую цену. Это снизило спрос покупателей и нарушило ритмичность поставки товаров. Определяют также эффективность использования товарных ресурсов (ЭТР):

$$ЭТР = \frac{P}{Зн + П - Зк}, \quad [30]$$

$$ЭТР_{2015} = \frac{150900}{14987+151659-15500} = \frac{150900}{151146} = 0,998;$$

$$ЭТР_{2016} = \frac{139239,5}{12969+139684-13162} = \frac{139239,5}{139491} = 0,998;$$

$$ЭТР_{2017} = \frac{117488}{11967+118733-13000} = \frac{117488}{117700} = 0,998.$$

Полученные данные свидетельствуют об одинаковом уровне эффективности использования товарных ресурсов во всех годах, так как в трех годах сумма поступления опережает сумму реализации, что даёт право судить о достаточном обеспечении товарооборота товарными ресурсами. Представим показатели эффективности использования товарных ресурсов в таблице 5.

Таблица 5 – Показатели эффективности использования товарных запасов

показатели	2015	2016	2017	2017 от 2016, т.р.	2017 от 2016, %
товарооборот, т.р.	150900	139239,5	118733	-20506,5	85,27
прибыль от реализации	5189	4961	1840	-3121	37,09
товарные запасы, т.р.	15500	13162	13000	-162	98,77
время обращения, дни	37	38	34	-4	89,47
коэффициент	0,10	0,09	0,11	0,01	115,83
рентабельность товарных запасов, %	33,48	37,69	14,15	-23,54	37,55

Эффективность использования товарных запасов характеризуется коэффициентом обеспеченности, который показывает, сколько приходится товарных запасов на 1 рубль товарооборота. Эффективность увеличилась на 15,83% в 2017 году по сравнению с 2016 годом, это обусловлено снижением времени обращения товарооборота на 4 дня, что уменьшило получение суммы прибыли от реализации на 3121 т.р. в сравнении с прошедшим годом. Рентабельность товарных запасов, которая рассчитывается как отношение суммы прибыли от реализации товаров к сумме товарных запасов, выраженная в процентах, в 2017 году составила 0,141 тыс. руб. или 14,15% .

Анализ товарных запасов проводят в разрезе отдельных товарных групп. Динамика товарных запасов в разрезе товарных групп и товаров по торговому предприятию характеризуются данными таблицы 6.[49]

По данным таблицы 6 общая сумма товарных запасов в динамике за три года стремительно снижается, это в основном наблюдается в группе непродовольственных товаров. В отчетном 2017 году товарные запасы по продовольственной группе составили 5627 т.р., что на 1199,7 т.р. больше, чем в предыдущем году, это произошло за счет увеличения товарных запасов яиц, растительного масла и водки. Закон «О запрете реализации алкогольной продукции в ночное время, с 23 часов до 7 утра, с содержанием этилового спирта выше 11% », вызвал снижение спроса на данную продукцию.

Что касается непродовольственных товаров, то здесь товарные запасы в 2017 году оказались ниже в отличие от 2016 года, из-за хозяйственных товаров и одежды, так как предприятие намерено снизило сумму запасов на данные товары вследствие отсутствия спроса, и выполняло поставки в меньшем объеме.

Таблица 6 – Анализ товарных запасов в динамике по товарным группам
В тысячах рублей

Товары и товарные группы	2015	2016	2017	2017 от 2016
Продовольственные товары	5821	4427,3	5627	1199,7
мясо и птица	258	116	96,2	-19,8
колбасные изделия	242,7	236	189,6	-46,4
Рыба, морепродукты	90,8	62,6	64	1,4
масло растительное	159,6	103,6	110	6,4
яйцо	85	70	86	16
сахар	150	104	101	-3
ликероводочные	1021	2512,7	2578	65,3
бакалея	108	103,6	96,8	-6,8
овощи	95	98,4	158	59,6
кондитерские изделия	1633,7	1020,4	2147,4	1127
Непродовольственные товары	9679	8734,7	7373	-1361,7
табачные изделия	2486,1	2158	2258	100
спички	315	289	302	13
бытовая химия	2586	1845	1687	-158
хозяйственные товары	2865	2542	1758	-784
одежда и белье	1426,9	1900,7	1368	-532,7
всего товаров	15500	13162	13000	-162

Товарные запасы должны быть оптимальными. Отсутствие или небольшой объем запасов могут вызвать перебои в торговле. Излишек запасов приводит к замораживанию капитала, замедлению его оборачиваемости и снижению доходности.

Определение скорости обращения товаров рассчитывают по формулам, представленных первой главе пункт

Анализ динамики товарооборачиваемости по основным торговым предприятиям райпо проведем на основе данных, представленных в таблице 7.

Таблица 7 – Анализ динамики товарооборачиваемости основных торговых предприятий ООО «Эталон» за 2015-2017 г.г. в днях.

Наименование предприятий	товарооборачиваемость			отклонение		Темп, %	
	2015г	2016г	2017г	2016г от 2015г	2017г от 2016г	в 2016г	в 2017г
Торговый дом	32,9	37,85	33,62	4,95	-4,23	115,05	88,82
Универсам	25,59	29,71	30,49	4,12	0,78	116,10	102,63
Радуга	31,6	33,86	37,21	2,26	3,35	107,15	109,89
Солнышко	59,72	47,02	35,98	-12,7	-11,04	78,73	76,52
Михайловское	44,11	50,42	39,41	6,31	-11,01	114,31	78,16
Регина	22,54	19,33	40,52	-3,21	21,19	85,76	209,62
Кедр	42,95	37,2	87,89	-5,75	50,69	86,61	236,26
итого:	37,49	34,5	40,39	-2,99	5,89	92,02	117,07

В соответствии с таблицей 7 динамика товарооборачиваемости по предприятиям с 2015-2017 года увеличивается, об этом свидетельствует увеличение общего темпа роста на 17,07% в 2017 году, где замедление товарооборачиваемости по предприятию составило 5,89 дней, и 92,02% в 2016 году, которое говорит о замедлении реализации товаров в целом по торговому предприятию. На это повлияло увеличение суммы конечных товарных запасов из-за повышения цен на товары и, следовательно, снижением спроса.

Лучшие темпы товарооборачиваемости сложились в Радуга - 76,52% от предыдущего года и в торговом предприятии Регина - 78,16%, за счет отдаленности предприятия от центра спрос населения вырос.

Чтобы узнать причины замедления товарооборота по предприятию в целом, проведем анализ товарооборачиваемости по товарным группам.

Анализ динамики товарооборачиваемости за 2015-2017 годы показан в таблице 8.

Таблица 8 – Динамика товарооборачиваемости по товарным группам в днях.

товарные группы	2015	2016	2017	темп	темп 2017года,%
продовольственные товары	44,93	49,59	48,99	110,37	98,79
непродовольственные товары	26,35	18,11	27,61	68,73	152,46
всего:	37,49	34,5	40,39	92,02	117,07

В соответствии с таблицей 8 видно, что на результатах деятельности ООО «Эталон» в 2017 году отразилась замедленная реализация непродовольственных товаров, т.к. товарооборот замедлилась по этой группе на 9,5 дней по сравнению с предыдущим годом. Лучшие показатели товарооборачиваемости получили в отчетном году продовольственные товары, их снижение в темпе составили 98,79% в отличие от 2016 года. Замедление товарооборачиваемости непродовольственных товаров могло произойти в виду отсутствия спроса населения на товары из-за высокой цены, утраты актуальности и моды на некоторые товары, такие как одежда. [41]

Для более подробной оценки товарооборачиваемости проводят анализ товарооборачиваемости по товарным группам. Данный анализ приведем на основе данных таблицы 9 и сделаем выводы.

Таблица 9 – Анализ товарооборачиваемости в разрезе товаров за 2015 – 2017г.г.
В днях

Товары	товарооборачиваемость			Темп, %	
	2015г	2016г	2017г	в 2016г	в 2017г
Мясо и птица	35	66,6	47,3	190	71
Колбасные изделия	49,5	40	42	80,8	102,4
Рыба, морепродукты	82,7	126	113	99,2	89,7
Масло растительное	127	128	81	100,8	63,3
Яйцо	72,4	76,8	69	106	89,9
Сахар	10,8	3,5	2,7	32	77
ликероводочные	86	63,5	71	73,8	111,8
Бакалея	89	66	35,4	74,15	53,6

Продолжение таблицы 9

Товары	товарооборачиваемость	Темп, %	Товары	товарооборачиваемость	Темп, %
--------	-----------------------	---------	--------	-----------------------	---------

	мость			сть	
овощи	6	7,8	3	130	38,5
кондитерские	76	68	71	106	104,9
Бытовая химия	14,6	19	9	130	47
Хозяйственные товары	34	28	36	82,4	128
Одежда и белье	83,5	78,6	88	94	111
Табачные изделия	27	22	24,9	81,5	113
спички	37	35,1	39	94,9	111

По данным таблицы 9, анализируя товарооборачиваемость товарных групп предприятия, видно, что скорость товарооборота везде разная и варьируется в отчетном году с 2,7 дней до 113. Самые лучшие результаты товарооборачиваемости получили: сахар – 2,7 дня, овощи – 3 дня, бытовая химия – 9 дней. Замедленная реализация товаров наблюдается по таким группам как: рыба, масло, одежда, кондитерские изделия и водка. Причина - высокая цена, низкое качество товаров, ограничения реализации алкогольной продукции, вследствие чего произошел спад спроса.

Анализ поступления товаров проводят по всем товарным группам и товарам и в ассортиментном разрезе. В то же время используйте стоимость и естественные показатели. Используя естественные показатели и данные о средней оптовой цене товаров, мы можем дополнительно проанализировать реализацию планов получения товаров по классификации и качеству и определить влияние ценовых факторов на стоимость полученных товаров.[40]

Проводя поступления товаров в разрезе товарных групп, необходимо изучить, как на торговом предприятии соблюдается ассортиментный минимум, удовлетворяется спрос покупателей на отдельные товары. Для анализа и оценки динамики источников поступления товаров представим таблицу 10

Таблица 10 – Информация по поступлению товаров

товары и товарные группы	ед				
	2015	2016	2017	2016 от 2015	2017 от 2016
масло растительное	9250	8546	8455	-704	-91
колбасные	14320	9320	7856	-5000	-1464
овощи	8634	7583	7356	-1051	-227
ликероводочные	11046	8765	7633	-2281	-1132
бакалея	11258	8360	7100	-2898	-1260
бытовая химия	9873	8266	7256	-1607	-1010
табачные изделия	14633	13256	17283	-1377	4027
одежда и белье	21834	46300	14320	24466	-31980

Торговое предприятие обеспечило невысокие темпы поступления товаров. Поступление товаров снизились в каждом году и по всем товарным группам, исключая табачные изделия в отчетном 2017 году. На это повлияла нехватка средств на закупку товаров, то есть недостаточное финансирование предприятием договорных обязательств по поставке. Оценку источников поступления представим в таблице 11.

Таблица 11 – Информация об источниках поступления товаров на склад

Источники поступления	В тысячах рублей			
	2015	2016	2017	2017 от 2016
От оптовых предприятий региона	90536	78455	80099	1644
От оптовых предприятий других областей	42980	33245	22115	-11130
Собственное производство	18143	27984	19348	-8636
всего	151659	139684	111833	-27851

По данным таблицы 11, в отчетном году поступление товаров составило 111833 т.р., что меньше показателей прошлого года на 27851 т.р. Более низкие темпы поступления получил показатель от оптовых предприятий других областей, так как это требовало больших средств финансирования закупа и

издержек по транспортным расходам. Вследствие чего повысилась сумма поступления от оптовых предприятий собственной области, что связано с близостью расположения оптовых баз, но которые не полностью удовлетворяют требуемый ассортимент.[38]

Взаимосвязь товарных запасов с экономическими показателями предприятия представим в таблице 12.

Таблица 12 – Влияние товарных запасов на экономические показатели предприятия в динамике

Показатели	2015	2016	2017	Темп 2016,%	Темп 2017,%
Товарные запасы на начало, т.р.	14987	12969	11967	86,5	92,2
Товарные запасы на конец, т. р.	15500	13162	13000	84,9	98,8
Удельный вес конечных товарных запасов от товарооборота, %	10,27	9,45	11,09	92	117,35
Товарооборачиваемость, дни	37,49	34,5	40,39	92,02	117,07
Товарооборот, т.р.	150900	139239,5	117448	92,3	84,4
Валовой доход, т. р.	33028	31573	25448	95,6	80,6

В соответствии с данными таблицы 12, наблюдая динамику начальных и конечных товарных запасов за три последних года, видно, что в отчетном 2017 году организация получила меньшую сумму валового дохода, следовательно, и чистой прибыли. Это произошло вследствие замедленной реализации товаров, т.к. об этом свидетельствует увеличение товарооборачиваемости, оно составило 40,39 дня в отличие от 2016 года (34,5дня). Из-за этого произошёл рост удельного веса конечных товарных запасов относительно прошлых лет, суммы остатка товарных запасов над начальной суммой запасов, они составили в темпе 98,8%. Положительно повлияли на величину товарооборота начальные товарные запасы, превосходящие над конечными, т.к. это влияет на торговый процесс, который должен быть обеспечен товарными ресурсами. В нашем же предприятии большие конечные остатки товаров могли быть вовлечены в товарооборот. Вследствие затоваренности предприятие несет издержки по

причине порчи; выхода срока реализации, если это скоропортящиеся товары; расходов на хранение, что в итоге влияет на финансовый результат предприятия.[37]

2. 3 Анализ товарооборота ООО «Эталон»

Экономическое содержание торгового процесса отражает товарооборот, который является одним из основных экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия. Важнейший фактор развития товарооборота – обеспеченность предприятия товарными ресурсами.

Динамика общего объема товарооборота (выручка от реализации товаров) за 2015 – 2017 гг. по товарным группам представлена в таблице 13.

Таблица 13 – Динамика товарооборота по товарным группам за 2015– 2017 г.г.

Товары и товарные группы	2015	2016	2017	темп 2016 года, %	темп 2017 года, %
Продовольственные товары	90522	72514	70223	80,11	96,84
мясо и птица	9052	7725	7546	85,34	97,68
колбасные изделия	12001	9452	7974	78,76	84,36
Рыба, морепродукты	7512	7892	7245	105,06	91,80
масло растительное	8725	8012	8240	91,83	102,85
яйцо	10810	8956	6962	82,85	77,74
сахар	10854	7987	5541	73,59	69,38
ликероводочные	11021	8655	7144	78,53	82,54
бакалея	11250	7322	7102	65,08	97,00
овощи	9297	6581	6874	70,79	104,45
кондитерские изделия	8524	6513	5595	76,41	85,91
Непродовольственные	60378	66725,5	47265	110,51	70,83
табачные изделия	14555	11254	15878	77,32	141,09
спички	5288	2587	2582	48,92	99,81
бытовая химия	9862	7988	6521	81,00	81,63
хозяйственные товары	9854	8562	9862	86,89	115,18
одежда и белье	20819	36334,5	12422	174,53	34,19
всего:	150900	139239,5	117488	92,27	84,38

По данным таблицы 13 видно, что сумма товарооборота в 2017 г. составила 139239,5 тыс. руб., что составляет 92,27% по отношению к 2016 году. На это повлияло увеличение структуры товарооборота непродовольственных товаров по группе одежды на 74,53% и увеличение продаж морепродуктов на 5,06% от предыдущего года. Негативно повлияло снижение товарооборота по товарной группе овощи (70,79%) и бакалея (65,08%).[39]

В 2017 году общий товарооборот снизился по отношению к прошлому году на 15,62%. На величину общего объема товарооборота повлияло снижение реализации многих товаров и товарных групп из-за увеличения цен торговым предприятием в отчетном году, вследствие чего снизился спрос. Также негативно отразился на работе предприятия сложившийся в стране экономический кризис, из-за чего снизилась покупательская способность. Положительно повлиял на товарооборот рост суммы реализации табачных изделий вследствие мероприятий табачных компаний по фиксации цены на изделия, которую не должны превышать торговые фирмы (продавцы).

2.4 Анализ валового дохода

Основным источником прибыли от реализации является валовой доход от реализации товаров. Валовой доход равен сумме торговых надбавок. Расчет валового дохода по уровню и сумме производится по формулам 19 и 22, представленных в первой главе настоящего диплома. Определение суммы валового дохода проводится по ассортименту остатка товаров, используя товарный баланс по формуле:

$$\SigmaВД = ТН_{\text{нп}} + ТН_{\text{п}} - ТН_{\text{в}} - ТН_{\text{к}} , \quad [32]$$

где $ТН_{\text{нп}}$ - торговая надбавка на товары на начало периода;

$ТН_{\text{в}}$ - торговая надбавка на выбывшие товары;

$TН_{п}$ - торговая надбавка на поступившие товары;

$TН_{к}$ - торговая надбавка на остаток товаров на конец периода;

$\Sigma ВД$ - сумма валового дохода.

$$\Sigma ВД_{2015} = 3297,14 + 33365 - 54,12 - 3410 = 33028;$$

$$\Sigma ВД_{2016} = 2944 + 31708 - 57,2 - 2988 = 31573;$$

$$\Sigma ВД_{2017} = 2585 + 2564634 - 46 - 2808 = 25448.$$

Таким образом, предприятие может производить расчет валового дохода, когда сумма товарных запасов непосредственно влияет на образование суммы валового дохода.[35]

В соответствии с показателями, можно проследить за темпами роста и снижения валового дохода с 2015 по 2017 год. Валовой доход снижался ровно пропорционально к товарообороту. В 2015 году сумма валового дохода составила 31573т.р., что в процентном соотношении от предыдущего года составляет 95,21%. На это повлияло значительное увеличение отдельных групп товаров, таких как: одежда и бельё, рыба и морепродукты и за счет повышения реализации данных товаров. В 2017 году темпы валового дохода снизились в общем объеме и по большинству товарных групп, вследствие снижения товарооборота. Положительным моментом на деятельности предприятия сказался рост валового дохода, а в дальнейшем и прибыли, от увеличения объема продаж табачных и хозяйственных товаров. В данном случае значительное влияние на валовой доход оказывает изменение структуры розничного товарооборота. Увеличение в товарообороте доли товаров с более высокими размерами торговых надбавок ведет к повышению среднего уровня валового дохода. То есть, в основном, увеличение валового дохода предприятия, в том числе и по товарным группам произошло за счет снижения цен. Поэтому особое внимание должно уделяться выявлению и мобилизации возможностей и резервов роста валового дохода за счет увеличения объема

розничного товарооборота, улучшения его структуры, совершенствования звенности товародвижения, сокращения и предупреждения товарных потерь. Большое внимание на изменение объема валового дохода оказывает ассортиментная структура товарооборота. Повышение в товарообороте удельного веса товаров и товарных групп с высоким уровнем торговых надбавок ведет к росту валового дохода; при уменьшении их в товарообороте размер валового дохода снижается.[36]

3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ И ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 Определение норматива товарного запаса торгового предприятия

Для эффективной работы любого предприятия, в том числе и ООО «Эталон», необходимо разрабатывать систему мероприятий с чётко продуманными и действенными предложениями. Если посмотреть на показатели эффективности деятельности предприятия в прошлые годы, то можно сказать, что ООО «Эталон» работало очень эффективно. Об этом свидетельствуют низкие показатели суммы и уровня издержек обращения, которые полностью покрывались валовым доходом, и высокие показатели финансового результата, который показывал прибыль, а не убыток как в настоящее время. Поэтому эти показатели являются эталоном деятельности торгового предприятия. Но поставить цель и дальше работать, не принимая никаких мер, это не приведет к желаемому результату. Поэтому, кроме анализа деятельности необходимо планировать и прогнозировать её с учётом прошлых событий и фактов. Именно анализ, планирование и прогнозирование деятельности торгового предприятия даёт основание для разработки предложений по улучшению своей деятельности, чтобы в дальнейшем как можно меньше избежать убытков.[46]

В первую очередь, нужно искать причину ухудшения положения ООО «Эталон» в снижении товарооборота. Это связано с тем, что большая часть магазинов данного торгового предприятия, были либо просто закрыты от натиска конкурентов, либо переданы в аренду. Также товарооборот снизился из-за того, что товары, которые реализует торговое предприятие ООО «Эталон» (чаще всего они отечественного производства и не очень высокого качества) мало приобретаются нынешними покупателями.[47]

В настоящее время потребитель со средним уровнем достатка ищет в товарах удовлетворение не просто первичных потребностей, а, ориентируясь на моду и, стремясь к приобретению более качественных товаров, ищет в них

удовлетворение уже растущих вторичных потребностей. Поэтому товары и продукция, которые реализует ООО «Эталон» пользуется меньшим спросом, нежели товары и услуги конкурентов, отсюда и потери в товарообороте. Следовательно, нужно пересмотреть ассортиментный перечень реализуемых товаров, делать закупку только тех товаров, которые пользуются наибольшим спросом у покупателей. А для того, чтобы выявить, какие товары пользуются спросом, нужно постоянно проводить опросы населения и маркетинговые исследования, чем ООО «Эталон» вообще не занимается.

В качестве рекомендаций, можно посоветовать либо вообще исключить из продажи нерентабельные товарные группы, либо сократить товарные запасы по ним до минимума, расширить и обновить ассортимент. Такими являются по группе непродовольственных товаров: одежда и белье; табачные изделия; по продовольственным товарам – водка, овощи и кондитерские изделия. Некоторые товары, а именно, одежда и белье, настолько устаревшего фасона и дизайна, что реализуются с трудом и порой теряют товарный вид от долгого хранения, поэтому их приходится списывать, а это ведет к потерям. Подобная ситуация наблюдается и по некоторым группам продовольственных товаров: овощи, водка. Эти товары реализуются в небольшом объеме, так как основная часть потребителей - население, которое не нуждается в них. Это нужно учитывать и не создавать большие размеры товарных запасов по этим товарным группам в магазинах. [42]

Проблема снижения товарооборота напрямую связана с товарными запасами. Как говорилось во 2 разделе, торговое предприятие ООО «Эталон» обеспечено товарными запасами в полной мере, наблюдается затоваривание, особенно по группе продовольственных товаров. Чтобы этого избежать в дальнейшем, нужно сокращать товарные запасы до оптимального уровня, а также необходимо четко распределить товарные запасы с учётом потребностей (запроса) и нормативов по всем составляющим и организовывать планомерный завоз товаров по магазинам. Но при этом нужно учитывать и транспортные

расходы, которые также растут на протяжении анализируемого периода. Транспортные расходы нужно уменьшать путём разработки рационального маршрута доставки товаров по магазинам. Высокая сумма и рост транспортных расходов объясняется тем, что на предприятии действует децентрализованная форма завоза товаров, то есть доставка товаров в магазины собственными силами и средствами.

Для сокращения расходов по этой статье необходимо в первую очередь перейти от децентрализованной формы к централизованной форме завоза товаров, то есть доставка товаров в магазины силами и средствами поставщика.

Это позволит предприятию:

- 1) снизить издержки обращения по статье транспортные расходы;
- 2) повысить технико-эксплуатационные показатели машин;
- 3) необходимо также определить срок по устранению неисправностей спидометров;

- 4) ввести карточную систему заправки автотранспорта.

- 5) также для улучшения работы ООО «Эталон» следует, по мере возможности, перейти магазинам с формы обслуживания через прилавков на самообслуживание, так как для этого у организации имеется достаточное количество торговых площадей, которые на данный момент сдаются в аренду. Это позволит: увеличить объем товарооборота за счет импульсивных покупок; облегчит учет товаров с помощью сканирующих устройств, которые позволят работать магазину во время ревизии, не останавливая своей деятельности на целый день, как это происходит сейчас.

Так как товароснабжение магазинов ООО «Эталон» работает не эффективно, то есть предприятия снабжаются одним транспортом по кольцевому маршруту (склад – магазин №1 – магазин №2), и в одном автомобиле находятся товары сразу для нескольких магазинов с узким ассортиментом и меньшим количеством, которое недостаточно для полного обеспечения товарооборота запасами. Поэтому была совершена работа по

дополнительному сокращению времени на доставку и расходов при транспортировке, а именно, товары, поставляемые в магазины должны доставляться в одном транспортном средстве в большем объеме и в широком ассортименте по маршруту: склад – магазин – склад. Исходя из всего выше сказанного, была предложена схема движения и способа доставки товара.

Помимо транспортных расходов, наблюдается рост издержек обращения по статье «расходы на оплату труда». Их необходимо уменьшать либо путём сокращения работающего персонала, либо уменьшать заработную плату. Второй способ не рационален, следовательно, нужно пересмотреть состав работников, отобрать наиболее квалифицированных и сократить штат сотрудников.

Как отмечалось выше в пункте 2.2. второй главы, в магазинах по большинству товаров наблюдается замедление скорости товарооборота вызванная высокой ценой на товары, плохим качеством продукции, из-за чего падает спрос и в конечном итоге увеличиваются товарные запасы, а это ведет к издержкам по хранению. Для решения этой проблемы следует применить следующие меры по повышению покупательской способности и увеличения товарооборота:

- 1) проводить мероприятия по стимулированию спроса, а именно устраивать распродажи товаров, у которых выходит срок реализации, чтобы снизить сумму списания;
- 2) скидки за регулярные покупки;
- 3) скидки при покупке относительно крупных покупок, например, при покупке 10 упаковок товара – 11 упаковка в подарок;
- 4) сезонная распродажа товаров относительно одежды и белья.
- 5) распространение календарей, записных книжек, значков, пластиковых пакетов с товарным знаком производителя или продавца;
- 6) проведение лотереи;

7) так как на предприятии цены выше, чем у конкурирующих предприятий, следует снижать размер торговой надбавки. Для того чтобы этого достичь предприятию следует осуществлять закупку товаров непосредственно у товаропроизводителей напрямую, исключая посредников. Необходимо заключать договора по поставке товаров крупными партиями, чтобы производитель был сам заинтересован в поставке продукции покупателю, а для этого нужно иметь благоприятные партнерские отношения.

На предприятии ООО «Эталон» существуют организационные, технические, социально-экономические недостатки работы предприятия, которые выражены в следующем:

а) у работников низкая мотивация труда (на предприятии отсутствует обучение, карьерный рост и повышение квалификации сотрудников, поскольку руководство в этом не заинтересовано); так как большинство торгово-оперативного персонала пенсионного возраста, у которых преобладает «советский» способ обслуживания покупателей – присутствует низкая культура обслуживания, проявляющаяся в грубости обращения к клиентам.

б) на предприятии высокая текучесть кадров по причине низкой заработной платы, неудовлетворительных условий труда и авторитарного управления высшего руководства.

В торговой практике устанавливаются стимулирующие воздействия:

- 1) денежное вознаграждение лучших торговых работников;
- 2) вручение ценных подарков лучшим торговым работникам;
- 3) зачеты за продажу труднореализуемых товаров;
- 4) организация туристических и развлекательных поездок для передовиков за счет организации.

Для совершенствования работы предприятия следует определить программу, в которой могут содержаться следующие мероприятия:

В число организационных мероприятий включают:

- определение прав и обязанностей в области охраны труда всех работников в должностных инструкциях;
- создание системы управления охраной труда;
- организацию обучения и инструктажей;
- организацию кабинета и уголков по охране труда;
- обеспечение работников средствами индивидуальной защиты и аптечками на рабочих местах (в магазинах, складах);

Среди технических мероприятий могут быть предусмотрены:

- модернизация оборудования;
- внедрение систем сигнализации и защиты от воздействия вредных и опасных факторов, таких как пожар;
- мероприятия по снижению уровней опасных и вредных факторов;
- перепланировка размещения торгового оборудования;
- устройство новых дверных проемов, перегородок, тамбуров и т.п.;
- механизация складирования, транспортирования сырья, продукции и т.п.

В число мероприятий по обеспечению надлежащих санитарно-бытовых условий и лечебно-профилактической работе включают:

- ввод в эксплуатацию новых или расширение существующих помещений, гардеробных, душевых, умывальных, помещений для личной гигиены женщин, комнат отдыха, уголков отдыха, помещений для обогрева работников, стационарных или передвижных столовых, комнат приема пищи, тамбуров, бань и т.п.;
- внедрение оптимальных режимов труда и отдыха;
- строительство новых или реконструкция существующих комнат психологической разгрузки;
- организацию горячего питания для работающих в ночные смены;
- установку различного медицинского процедурного оборудования, оборудования спортивных залов и внедрение производственной гимнастики во

время рабочего дня для снятия усталости организма, что увеличит производительность труда работников;

В программе могут быть предусмотрены следующие социально-экономические мероприятия:

- организация бесплатных обедов для работников организации;
- стимулирование работы без травм и нарушений техники безопасности;
- обязательное страхование работников от временной нетрудоспособности вследствие заболевания, а также от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и т.д.[50]

Для получения независимой объективной оценки состояния условий и охраны труда, разработки рекомендаций и решений следует привлекать научно-исследовательские организации, лаборатории и т.п.

Тематика исследований может включать в себя:

- изучение условий труда;
- проведение аттестации рабочих мест;
- экспертизу условий труда;
- анализ травматизма;
- разработку различных рекомендаций, инструкций по охране труда и других документов;
- обоснование параметров безопасности;

Эти мероприятия проводятся на договорной основе. Результатами, которых можно ожидать от реализации программы, являются:

- численность состава организации, которым будут улучшены условия труда;
- сокращение числа несчастных случаев;
- оздоровительный эффект от лечебно-профилактических мероприятий;

– величина предотвращенного экономического ущерба от несчастных случаев и заболеваемости.

Вся информация о ходе внедрения запланированных мероприятий должна поступать к директору программы, который осуществляет повседневный контроль за ее выполнением.

Для эффективности работы предприятия, а именно в сфере передачи информации между подразделениями: общетоварный склад – коммерческий отдел – бухгалтерия, следует организовать передачу накладных, счет-фактур с помощью средства электронной почты и факса, а не рукописным способом сквозь копировальную бумагу через водителя – экспедитора, так как информация будет учитываться легче и быстрее. Все перечисленные выше мероприятия обуславливают необходимость совершенствовать организацию розничной торговли предприятия ООО «Эталон». Поэтому следует повышать квалификацию персонала, а главное - улучшать маркетинговую деятельность в данной области, ориентировать её на внедрение новых методов торговли с целью стабилизации финансового состояния и конкурентоспособности торгового предприятия, наращивания собственных оборотных средств, расширения ассортимента, а в конечном итоге - достижения прибыли.

Предприятие по - разному организует процесс разработки необходимой величины товарных запасов. Организация планирования в большинстве случаев начинается с установления рекомендуемой величины товарных запасов в целом по предприятию, а затем определяют ее по товарным группам.

Ключевым звеном в организации планирования является обоснование рекомендуемой величины товарных запасов в днях и в сумме, что состоит в определении оптимальной величины запасов, которые должны обеспечить бесперебойную торговлю всеми товарами (определенного перечня) при наименьших затратах на создание, хранение и управление ими во всех структурных единицах предприятия, и поэтому проводят расчет норматива товарных запасов.[48]

Расчет норматива товарного запаса на конец планового периода на основе скользящей средней представим в таблице 14.

Таблица 14 – Расчет норматива товарного запаса

год	Розничный товарооборот, тыс. руб.	Товарный запас		Условное обозначение товарного запаса в днях
		Дни оборота	тыс. руб.	
2015	150900	37	15500	K_1
2016	139239,5	38	13162	K_2
2017	117488	34	13000	K_3
План	118733	35,55	11724,9	K_4

Расчет норматива товарного запаса производится в несколько шагов экономико - статистическим методом на основе формул (5) приведенных в первой главе диплома, воспользуемся данными таблицы 8 и произведем расчеты:

$$K_{1cp} = (37 + 38) / 2 = 37,5 \text{ дн.};$$

$$K_{2cp} = (38 + 34) / 2 = 36 \text{ дн.};$$

$$K_{3cp} = (37,5 + 36) / 2 = 36,75 \text{ дн.};$$

$$K_{4cp} = (36,75 + 36) / 2 = 36,4 \text{ дн.};$$

$$K_{5cp} = (36,4 + 36,75) / 2 = 36,6 \text{ дн}$$

Четвертый шаг – расчет среднегодового изменения товарного запаса (Δ) за весь анализируемый период:

$$\Delta = (36,6 - 37,5) / (5 - 1) = -0,225 \text{ дн.}$$

Пятый шаг – обоснование норматива товарного запаса на планируемый год.

$$K_4 = K_2 + 2\Delta \quad (31)$$

$$K_4 = 36 + 2 \times (0,225) = 35,55 \text{ дн.}$$

Таким образом, по формуле 14 рассчитаем планируемую сумму товарных запасов:

$$TZ_{пл} = 118733 / 360 \times 35,55 = 11724,9 \text{ тыс. руб.}$$

Итак, планируемая сумма товарных запасов составила 11724,9 тыс. руб., что будет оптимально для выполнения плана товарооборота на сумму 118733 тыс. руб. при нормативе товарных запасов 35,55 дней.

3. 2 Определение норматива товарных запасов по товарным группам

Определение норматива запасов по товарным группам будет производиться исходя из товарных запасов предприятия, которые получили наибольший удельный вес в общем объеме товарных ресурсов и с низкой скоростью товарооборачиваемости.

Расчет оптимальной величины товарных запасов осуществим по методу, который был представлен выше, в пункте 3.1 на основе скользящей средней по группам товаров: масло растительное, водка и кондитерские изделия.[44]

Нахождение нормы запаса произведем по формулам 5,6,7 и 8 первой главы.

1. Определение норматива товарного запаса растительного масла

Расчет норматива товарного запаса по растительному маслу представим в таблице 15.

Таблица 15 – Расчет норматива товарных запасов масла растительного

год	Розничный товароборот, т.р.	Товарные запасы		Условное обозначение
		дни	Тыс. руб.	
2015	8725	16	159,6	K ₁
2016	8012	17	103,6	K ₂
2017	8240	15	110	K ₃
План	8500	15,85	374,23	K ₄

Используя данные таблицы 15 произведем следующие расчеты:

- 1) $K_{1\text{ ср.}} = (16+17)/2 = 16,5$ дн.;
- $K_{2\text{ ср.}} = (17+15)/2 = 16$ дн.;
- $K_{3\text{ ср.}} = (16,5+16)/2 = 16,25$ дн.;
- $K_{4\text{ ср.}} = (16+16,25)/2 = 16,125$ дн.;
- $K_{5\text{ ср.}} = (16,25 + 16,125)/2 = 16,2$ дн.
- 2) $\Delta = (16,2 - 16,5) / (5 - 1) = - 0,075$ дн.
- 3) $K_4 = K_2 + 2\Delta = 16 + (2 \times (- 0,075)) = 15,85$ дн.
- 4) $TЗ_{\text{пл}} = 8500 / 360 \times 15,85 = 374,23$ тыс. руб.

Оптимальная сумма товарного запаса составит 374,23 т.р.

2. Определение норматива товарного запаса ликероводочных

Расчет норматива товарного запаса водки покажем в таблице 16.

Таблица 16 – Расчет норматива товарных запасов ликероводочных

год	Розничный товарооборот, тыс. руб.	Товарные запасы		Условное обозначение
		дни	Тыс. руб.	
2015	11021	14	1021	K_1
2016	8655	16,6	2512,7	K_2
2017	7144	18	2578	K_3
План	9520	17,9	473,4	K_4

Используя данные таблицы 16 произведем следующие расчеты:

- 1) $K_{1\text{ ср.}} = (16,6+14)/2 = 15,3$ дн.;
- $K_{2\text{ ср.}} = (16,6+18)/2 = 17,3$ дн.;
- $K_{3\text{ ср.}} = (15,3+17,3)/2 = 16,3$ дн.;
- $K_{4\text{ ср.}} = (17,3+16,3)/2 = 16,8$ дн.;
- $K_{5\text{ ср.}} = (16,3 + 16,8)/2 = 16,55$ дн.
- 2) $\Delta = (16,55 - 15,3) / (5 - 1) = 0,312$ дн.
- 3) $K_4 = K_2 + 2\Delta = 17,3 + (2 \times 0,312) = 17,9$ дн.
- 4) $TЗ_{\text{пл}} = 9520 / 360 \times 17,9 = 473,4$ тыс. руб.

Оптимальная сумма товарного запаса составит 473,4 т.р.

3. Определение норматива товарного запаса кондитерских изделий

Расчет норматива товарного запаса кондитерских товаров представим в таблице 17.

Таблица 17 – Расчет норматива товарных запасов кондитерских изделий

год	Розничный товарооборот, тыс. руб.	Товарные запасы		Условное обозначение
		дни	Тыс. руб.	
2015	8524	16	1633,7	K ₁
2016	6513	18	1024,4	K ₂
2017	5595	20	2147,4	K ₃
План	7345	19,312	394	K ₄

Используя данные таблицы 17, произведем следующие расчеты:

- 1) $K_{1\text{ ср.}} = (16+18)/2 = 17$ дн.;
 $K_{2\text{ ср.}} = (18+20)/2 = 19$ дн.;
 $K_{3\text{ ср.}} = (17+19)/2 = 18$ дн.;
 $K_{4\text{ ср.}} = (19+18)/2 = 18,5$ дн.;
 $K_{5\text{ ср.}} = (18 + 18,5)/2 = 18,25$ дн.
- 2) $\Delta = (18,25 - 17) / (5 - 1) = 0,312$ дн.
- 3) $K_4 = K_2 + 2\Delta = 19 + (2 \times 0,312) = 19,312$ дн.
- 4) $TЗ_{\text{пл}} = 7345 / 360 \times 19,312 = 394$ тыс. руб.

Оптимальная сумма товарного запаса составит 394 т.р[43]

Итак, оптимальное количество товарных запасов водки, масла растительного и кондитерских изделий составит: 374,23; 473,4 и 394т.р. соответственно. Это должно обеспечить бесперебойное снабжение товарооборота при наименьших затратах и получения желаемой прибыли.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог исследования товарных запасов торгового предприятия ООО «Эталон» в течение периода 2015 - 2017 годов, можно сказать, что в современных экономических условиях предприятиям розничной торговли, как правило, очень трудно устоять на рынке из-за большого натиска конкуренции.

В ходе изучения теоретических основ установлено, что товарные запасы – это часть товарного обеспечения, представляющая собой совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю.

Необходимость образования товарных запасов вызывается многими факторами. Это сезонные колебания в производстве и потреблении товаров; условия транспортировки товаров; звенность товародвижения; возможности для хранения товаров.

Для выявления ухудшающих факторов работы предприятия был проведен анализ товарных запасов по предприятиям и товарным группам, где были обнаружены причины спада финансовой устойчивости организации. На состояние работы предприятия в целом отразилось снижение производительности труда работников, которые в последующем повлияли на объем товарооборота. Чтобы увеличить производительность труда работников, следует повысить мотивацию работников, а для этого были предложены мероприятия по стимулированию, такие как: материальное вознаграждение за лучшие результаты, организация туристических поездок. Также на величину товарооборота повлиял рост уровня издержек обращения, которые были вызваны увеличением размера товарных запасов из-за снижения скорости товарооборота, что вызвало увеличение расходов по дополнительному хранению товаров, сверхнормативных потерь в ходе порчи, боя, лома. Еще одним фактором снижения товарооборота оказался спрос, который снизился по таким товарным группам как: кондитерские изделия, растительное масло и водка. По данным товарным группам был рассчитан норматив товарных запасов – это оптимальный их уровень, обеспечивающий бесперебойную

продажу товаров при наименьших затратах на их образование и хранение. Норматив устанавливался на плановый период исходя из планового объема и структуры товарооборота.

Для эффективности доставки товаров по торговым предприятиям была предложена схема товародвижения, которая бы полностью обеспечивала торговый процесс товарными ресурсами в глубине и ширине ассортимента для выполнения плана товарооборота.[51]

Вследствие написания данной выпускной квалификационной работы, изучая тему о влиянии товарных запасов на экономические показатели предприятия, выяснилось, что товарные запасы являются экономическим инструментом получения прибыли. От оптимального выбора их размера зависит размер товарооборота. Снабжение товарооборота товарными ресурсами должен быть непрерывным и ритмичным, чтобы не было затоваривания и недостатка.

Закупки товаров у непосредственных производителей обеспечивают более низкий уровень отпускных цен, что положительно влияет на формирование валового дохода от реализации товаров по сравнению с закупкой товаров у торговых посредников. Закупка товаров у местных поставщиков обеспечивает более низкие затраты на транспортировку товаров, что влияет на увеличение прибыли, получаемой от торговой деятельности и повышает конкурентоспособность предприятия в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]
// Консультант плюс: справ.-правовая система, 2016.
- 2 Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный документ]
// Консультант плюс: справ.-правовая система, 2016.
- 3 Федеральный закон от 28.12.2016 N 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»
- 4 Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»
- 5 Абрамова, Н. В. Розничная торговля: учет и налоги [Текст]: учеб. пособие / Н. В. Абрамова. – М.: Вершина, 2015. – 240 с.
- 6 Арзуманова, Т.И. Экономика и планирование на предприятиях торговли и питания [Текст]: учебник / Т. И. Арзуманова, М. Ш. Мачабели. – М.: Дашков и Ко, 2016. - 276 с.
- 7 Белоусов, М.С. Должностные инструкции в торговле [Текст] / М. С. Белоусов. – М.: Экзамен, 2015. - 384 с.
- 8 Бланк, И.А. Торговый менеджмент [Текст]: учебник / И. А. Бланк. – М.: Эльга, 2016. - 782 с.
- 9 Борисова, О.В. Бизнес-планирование деятельности предприятий торговли [Текст]: учеб пособие / О. В. Борисова. – М.: Академия, 2016. - 208 с.
- 10 Волков, О.И. Экономика предприятия: курс лекций [Текст]: И.О. Волков. – М.: Инфра-М, 2015. – 280 с.
- 11 Громова, А.Ю. Оптовая и розничная торговля. Бухучет и налогообложение [Текст]: учеб.-практ. пособие / А. Ю. Громова, И. Н. Пашкина, Е. А. Рыхлова. М.: Дашков и Ко, 2016. – 272 с.
- 12 Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли [Текст]: учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц. – М.: Дашков и Ко, 2015. - 700 с.
- 13 Дашков, Л.П. Организация и правовое обеспечение бизнеса в

России. Коммерция и технология торговли [Текст] / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц и др. – М.: Дашков и Ко, 2015. - 1048 с.

14 Дубровин, А. Организация производства на предприятии торговли [Текст]: учеб. пособие / А. Дубровин. М.: КноРус, 2016. - 304 с.

15 Ерохина, И. Экономика предприятия в сфере товарного обращения [Текст] / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова и др. – М.: КноРус, 2016. - 304 с.

16 Иванов, Г.Г. Экономика торговли [Текст]: учеб. пособие / Г. Г. Иванов. – М.: Академия, 2016. - 144 с.

17 Иванов, Г.Г. Экономика торгового предприятия [Текст] / Г. Г. Иванов. – М.: Академия, 2017. – 320 с.

18 Каплина, С.А. Коммерсант в торговле [Текст] / С. А. Каплина. – М.: Феникс, 2015. - 464 с.

19 Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле [Текст] / Л. И. Кравченко. – М.: Новое знание, 2016. -512 с.

20 М. В. Сорокина, М.В. Менеджмент в торговле [Текст]: учебник / Сорокина. – Спб.: Бизнес-пресса, 2015. – 480 с.

21 Мисникова, Л.В. Организация труда в торговле [Текст] / Л. В. Мисникова, Н. А. Сныткова.- К.: Издательство Гревцова, 2017. - 184 с.

22 Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли [Текст]: учебник / О. В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и Ко, 2016. - 284 с.

23 Парамонова, Т.Н. Конкурентоспособность предприятия розничной торговли [Текст] / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк. – М.: КноРус, 2015. - 120 с.

24 Платонов, В.Н. Организация и технология торговли [Текст] / В. Н. Платонов. – СПб.: БГЭУ, 2016. – 320 с.

25 Попов, Р.А. Антикризисное управление [Текст]: учеб. пособие / Р.А. Попов. – М.: Высшая школа, 2016. – 429 с.

26 Пястолов, С.М. Экономический анализ деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие / С.М. Пястолов. – М.: Академический проект, 2015. -573 с.

- 27 Радионов, А.В. Менеджмент: нормирование и управление производственными запасами и оборотными средствами предприятия [Текст]: учеб. пособие / А. Р. Радионов, Р. А. Радионов. – М.: Экономика, 2015.- 616 с.
- 28 Радионов, Р.А. Логистический менеджмент. Нормирование и управление товарными запасами и оборотными средствами в коммерческом предприятии [Текст]: учеб. пособие / Р.А. Радионов. – М.: А-Приор, 2015 . - 480 с.
- 29 Раицкий, К.А. Экономика и управление в организациях торговли [Текст] / К. А. Раицкий. – М.: Аспект Пресс, 2016. – 192 с.
- 30 Романова, Е.В. Правила торговли и защита прав продавца [Текст]: учеб.-практ. пособие / Е. В. Романова. - М.: Дашков и Ко, 2016. – 352 с.
- 31 Рыжова, И.О. Логистика в торговле [Текст] / И. О. Рыжова, А. М. Турков: М.: Академия, 2016. - 64 с.
- 32 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2016. - 352 с.
- 33 Савицкая, Г.В. Экономический анализ [Текст]: учеб. пособие / Г.В.Савицкая. - М: Новое знание, 2015. - 640 с.
- 34 Скамай, Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие / Л.Г.Скамай. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 296 с.
- 35 Тренев, Н.Н. Управление финансами [Текст]: учеб. пособие / Н.Н.Тренев. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 496 с.
- 36 Финансовый менеджмент [Текст]: учеб. пособие / под ред. А.М.Ковалева. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 284 с.
- 37 Финансовый менеджмент [Текст]: учеб. пособие / под ред. Н.Ф.Самсонова. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 269 с.
- 38 Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст]: учеб. пособие / Под ред. Е.С. Стояновой. - М.: Перспектива, 2015. - 656 с.
- 39 Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества [Текст] / А. М. Фридман. – М.: Дашков и Ко, 2016. -

626 с.

40 Чернов, В.А. Экономический анализ. Торговля, общественное питание, туристический бизнес [Текст]: учебник / В. А. Чернов. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 640 с.

41 Шалагина, М.А. Защита прав работников торговли [Текст] / М. А. Шалагина. - М.: Дашков и Ко, 2015. - 296 с.

42 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст]: учебник / А. Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2015. - 208 с.

43 Экономика предприятий торговли и общественного питания [Текст]: учеб. пособие / кол. Авторы; под ред. Т.И. Николаевой и Н.Р. Егоровой. – М.: КНОРУС, 2015. – 400 с.

44 Экономика предприятий торговли и общественного питания [Текст]: учебник / Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова. – М.: КноРус, 2016. - 400 с.

45 Экономика предприятия [Текст]: учеб. пособие / Под ред. А.Е. Карлик, М.Л. Шухгальтер. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 432 с.

46 Экономика предприятия [Текст]: учеб. пособие / под ред. В.Я.Горфинкель, В.А. Швандар. - М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2015. - 742 с.

47 Экономика предприятия [Текст]: учеб. пособие / под ред. Н.А.Сафронов. - М.: ЭКОНОМИСТЪ, 2015. - 608 с.

48 Экономический анализ в торговле [Текст]: учеб. пособие / под ред. М.И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 400 с.

49 Анализ хозяйственной деятельности торгового предприятия [Электронный ресурс]: описательный сайт. Режим доступа к сайту: <http://www.kafedra-mg.mn.ru>.

50 Все о торговле [Электронный ресурс]: описательный сайт. Режим доступа к сайту: <http://www.marketing.spb.ru>.

51 Подборка ссылок на ресурсы по экономике и электронная библиотека [Электронный ресурс]: описательный сайт. Режим доступа к сайту: <http://www.dstepanov.spb.ru>.