

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Торгово-экономический институт

Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

Ю.Л. Александров

(подпись) (инициалы, фамилия)

« ____ » _____ 2016 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 - «Экономика» 38.03.01.10.09 «Экономика предприятий
организаций

код - наименование направления

Оборот розничной торговли предприятия: анализ и обоснование резервов
роста.
тема

Научный

руководитель

подпись, дата

д.э.н. профессор

должность, ученая степень

Н. Н. Терещенко

инициалы, фамилия

Выпускник

подпись, дата

ЭП 12-1

группа

Е. В. Шобохова

инициалы, фамилия

Красноярск 2016

РЕФЕРАТ

Дипломная работа по теме «Оборот розничной торговли предприятия: анализ и обоснование резервов роста» содержит 103 страниц текстового документа, 11 приложений, 37 использованных источников.

ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ, ВИДЫ ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ, АНАЛИЗ, ПЛАНИРОВАНИЕ, ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ, РЕКОМЕНДАЦИИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

Объектом дипломной работы – ООО «Диадема».

Цель дипломной работы: анализ и обоснование резервов оборота розничной торговли на предприятии ООО «Диадема».

Задачи дипломной работы: изучить значения, виды, источники формирования, показателей анализа оборота розничной торговли на предприятии ООО «Диадема»; выявить резервы повышения эффективности оборота розничной торговли на исследуемом предприятии; обосновать основные мероприятия, позволяющие повысить эффективность использования оборота розничной торговли на предприятии.

В результате проведенного исследования были получены основные результаты: проведен анализ оборота розничной торговли, проведен анализ динамики, состава и структуры оборота розничной торговли, планирование оборота розничной торговли по периодам года и ассортименту, также предложены три рекомендации на увеличение оборота розничной торговли.

1. Расширение ассортимента за счет сопутствующей товарной группы мягкие игрушки, что привело к росту оборота розничной торговли на 1472,5 тыс. руб. и росту валовой прибыли на 708 тыс.руб.
2. Разработка мероприятий по совершенствованию организации труда и эффективности работы предприятия, что способствует оптимизации рабочего времени и численности работников предприятия.
3. Открытие собственного интернет – магазина, что позволит увеличить оборот розничной торговли на 4367,7 тыс. руб. и увеличить сумму валовой прибыли 1143,03 тыс. руб.

Введение

В условиях рыночных отношений центр экономической деятельности перемещается к основному звену – предприятию. Под предприятием следует понимать самостоятельный хозяйственный субъект, созданный предпринимателем или группой предпринимателей для производства продукции, выполнения работ, оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Другими словами, предприятие – это определенный производственно-технический комплекс, используемый для производства товаров или (и) услуг в любой отрасли национальной экономики.

В условиях рыночных отношений от предприятия требуется повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективности форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства и т.д. Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу состава и структуры оборота розничной торговли. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Оборот розничной торговли – важнейший показатель экономической деятельности предприятия. От их значения зависит прибыль, доходы, рентабельность, сумма и уровень издержек обращения, численность торговых работников, фонд оплаты труда и финансовое состояние предприятия.

В связи с чем, выбранная тема бакалаврской работы является актуальной.

Поэтому цель данной бакалаврской работы – анализ оборота розничной торговли предприятия и обоснование резервов роста.

В рамках поставленной цели можно выделить следующие задачи:

- дать понятие, сущность, характеристику, классификацию и значение оборота розничной торговли;
- изучить методику анализа оборота розничной торговли;
- рассмотреть методику планирования оборота розничной торговли;
- дать организационно-экономическую характеристику объекта исследования;
- проанализировать динамику, состав и структуру оборота розничной торговли;
- осуществить факторный анализ оборота розничной торговли;
- оценить товарное обеспечение оборота розничной торговли;
- спланировать оборот розничной торговли по общему объему, по периодам года и ассортименту;
- разработать пути увеличения оборота розничной торговли и дать им экономическое обоснование.

Теоретической основой написания бакалаврской работы являлись труды отечественных авторов по изучаемым вопросам и проблемам, касающихся анализа оборота розничной торговли. В данной бакалаврской работе были использованы труды таких авторов, как А.С.Головачев, В.Я. Поздняков, Е.С.Русак, Г.В. Савицкая и др., а также законодательные и нормативные материалы Российской Федерации; публикации в периодической печати; методические и учебные пособия по данному курсу; материалы собственных исследований.

Методической основой написания бакалаврской работы является использование в процессе проводимых исследований совокупности различных приемов и методов анализа: группировки и сравнения, абсолютных и относительных величин, цепных подстановок и разниц, а также индексного метода. Применение каждого из данных методов определяется характером решаемых в процессе исследования задач.

При планировании методической основой выступили следующие методы:

экономико-статистические (метод выравнивания даннического ряда по скользящей средней, метод расчета среднего уровня (темпа роста) за ряд лет), экономико-математический метод, метод получение целевой прибыли от продаж, метод экспертных оценок.

Предметом исследования в бакалаврской работе является оборот розничной работы.

Объектом исследования является ООО «Диадема».

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Общий объем бакалаврской работы составляет 103 страницы. Бакалаврская работа иллюстрирована 45 таблицами, 16 рисунками, 11 приложениями, список использованных источников включает в себя 37 источника.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И ПЛАНИРОВАНИЯ ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

1.1 Оборот розничной торговли: сущность, состав, значения, виды и их классификация

Оборот розничной торговли – выручка от продажи товаров населению для личного потребления или использования в домашнем хозяйстве за наличный расчет или оплаченных по кредитным карточкам, чекам банков или по перечислениям со счетов вкладчиков [17].

Оборот розничной торговли представляет собой продажу потребительских товаров населению за наличный расчет независимо от каналов их реализации [22].

Стоимость товаров, проданных отдельным категориям населения со скидкой, включается в оборот розничной торговли в полном объеме[10].

Оборот розничной торговли представляет собой продажу потребительских товаров населению за наличный расчет независимо от каналов их реализации.

Продажа потребительских товаров населению может быть произведена:

- юридическими лицами, которые реализуют розничную торговлю и общественное питание, для которых торговая деятельность является основной (магазины, предприятия общественного питания, палатки и др.);
- юридическими лицами, которые реализуют торговлю, но для которых торговая деятельность не является основной (фирменные магазины, магазины при промышленных предприятиях и др.);
- физическими лицами, выполняющими продажу товаров на продовольственных, смешанных или вещевых рынках.

В оборот розничной торговли может быть включена продажа товаров

юридическим лицам, но только за наличный расчет с использованием кассовых аппаратов. Включается в оборот розничной торговли в полном объеме стоимость товаров, проданных отдельным категориям населения со скидкой [19].

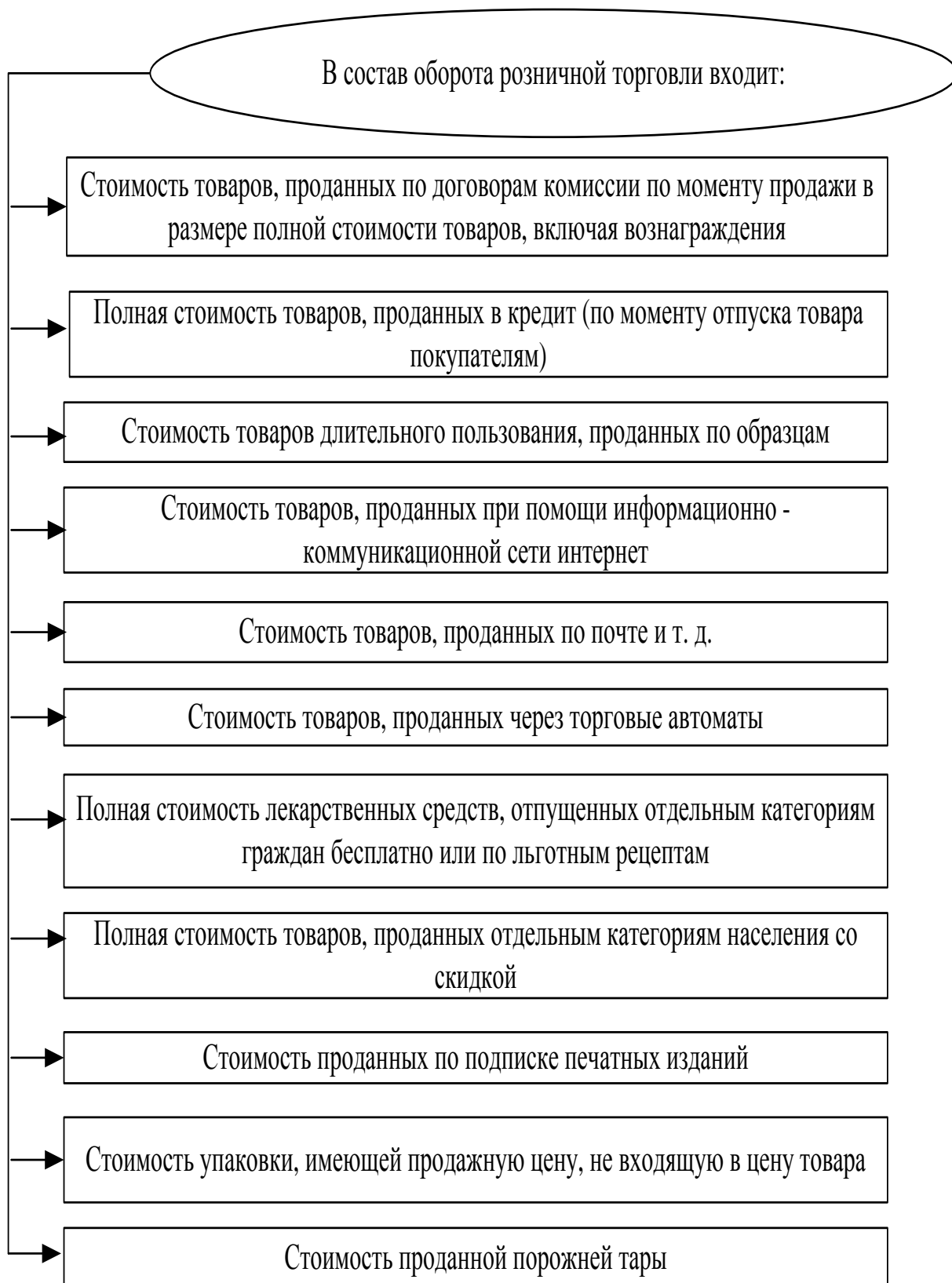


Рисунок 1 – В состав оборота розничной торговли включается [составлено по 9].

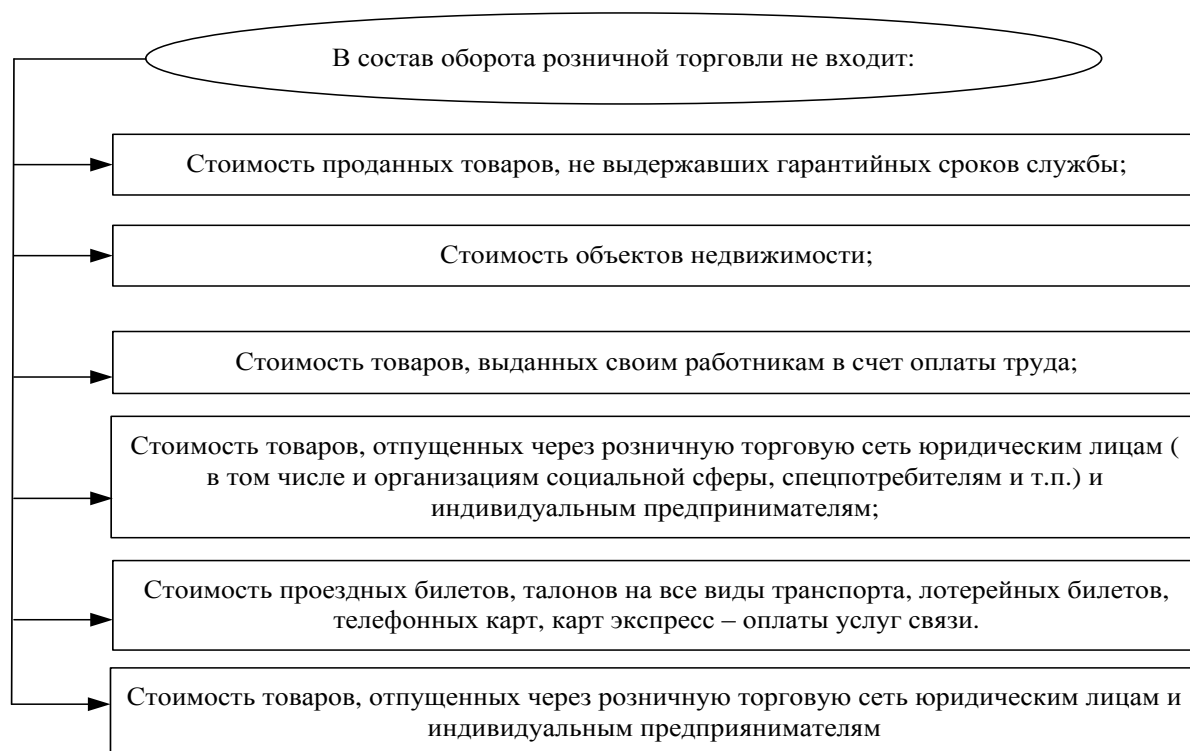


Рисунок 2 – В состав оборота розничной торговли не входит [составлено по 9].

Оборот розничной торговли для целей статистического наблюдения устанавливается в розничных ценах – фактических проданных ценах, включающих торговую наценку, налог на добавленную стоимость и акциз.

Оборот розничной торговли устанавливается на основании данных бухгалтерского учета. При реализации товаров за наличный расчет непосредственно населению с использованием контрольно-кассовых машин обязательным является выдача покупателю кассового чека (счета). Следовательно, обязательным признаком операции относимой к обороту розничной торговли является наличие кассового чека (счета).

Таким образом, сущность оборота розничной торговли выражают экономические отношения, связанные с обменом наличных денежных средств населения на приобретенные товары в порядке купли-продажи.

Объектами оборота розничной торговли являются потребительские

товары, а субъектами выступают продавцы и покупатели этих товаров.

Оборот розничной торговли - это количественный показатель, характеризующий объем продаж; он выражает экономические отношения, возникающие на заключительной стадии движения товаров из сферы обращения в личное потребление путем их обмена на денежные доходы;

По единицам измерения оборот розничной торговли может исчисляться в руб., тыс. руб. и млн. руб.

Как любой стоимостной показатель, оборот розничной торговли имеет некоторые недостатки. На его размеры непосредственно влияют цены, и он может увеличиваться за счет реализации дорогих товаров, а не товаров, имеющих доступные для массового потребления цены. Это необходимо учитывать при оценке эффективности работы торгового предприятия.

Розничная торговля по своей сути является предпринимательской деятельностью в сфере обмена, связанной с продажей товаров (услуг) конечным потребителям для личного, семейного, домашнего или коллективного пользования, является сложной системой, функционирующей в условиях быстро меняющейся социально-экономической среды;

Социальное значение розничной торговой сети заключается в удовлетворении материальных, социальных и бытовых потребностей членов общества, повышении уровня жизни населения;

Состав оборота розничной торговли торговой организации классифицируется по видам продаж.

Ассортиментный состав проданных товаров по группам или отдельным товарным наименованиям характеризует структуру оборота розничного торговли и является его качественной характеристикой;

Оборот розничной торговли используется для определения мощности торговой организации, так как по его величине можно судить об объеме ее деятельности, характеристики эффективности использования ресурсов организации и общей суммы расходов на реализацию товаров, так как в обобщенном виде показатель эффективности отражает соотношение

результата и затрат.

Значение оборота розничной торговли следует рассматривать в двух аспектах: экономическом и социальном [11].

В качестве экономического значения можно выделить следующие функции оборота розничной торговли:

- служит одной из основных характеристики масштабов товарного обращения;
- способствует окончательному возмещению израсходованных в процессе производства затрат и средств труда;
- обеспечивает нормальное функционирование денежного обращения в стране, затрат и средств труда.

Социальное значение оборота розничной торговли определяется в том, что оборот розничной торговли является одной из характеристик уровня жизни населения.

Оборот розничной торговли при анализе можно классифицировать следующим образом таб.1. [33]

Таблица 1 – Классификация видов оборота розничной торговли

Признаки классификации	виды оборота розничной торговли
1. В зависимости от формы собственности	1.1 оборот государственной розничной торговли
	1.2 оборот негосударственной розничной торговли
2. В зависимости от формы расчета	2.1 налично денежный оборот
	2.2 безналичный оборот
	2.3 оборот по продаже товаров в кредит
3. По составу	3.1 Оборот торгующих организаций, предприятий
	3.2 продажа товаров на вещевых, смешанных и продовольственных ранках
4. по структуре товарооборота	4.1 оборот продовольственных товаров
	4.2 оборот не продовольственных товаров
5. в зависимости от влияния цен	5.1 оборот в действующих ценах
	5.2 оборот в сопоставимых ценах
6. в зависимости от измерителей	6.1 оборот в стоимостных показателях
	6.2 оборот в натуральных показателях

Далее рассмотрим методику анализа оборота розничной торговли.

В заключение вопроса можно сделать следующие выводы: оборот розничной торговли - это стоимость проданных населению потребительских товаров за наличный расчет или оплаченных по кредитным карточкам, по расчетным чекам банков, по перечислениям со счетов вкладчиков.

1.2 Методика анализа оборота розничной торговли

Анализ оборота розничной торговли является исходной предпосылкой его планирования. Он позволяет определить, в какой степени выполнен план товарооборота и удовлетворен спрос покупателей, какие изменения произошли в товарообороте за отчетный период и чем они были вызваны, вскрыть новые явления, а также имеющиеся резервы в развитии товарооборота.

Анализ оборота розничной торговли базируется, главным образом, на данных бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности.

Анализ оборота розничной торговли целесообразно осуществлять по трем основным этапам: подготовительному, основному и заключительному; содержание этих этапов представлено на рис. 3.

Первым этапом анализа оборота розничной торговли является подготовительный, в котором определяются цели и задачи проведения исследования, осуществляется выбор предмета и объекта анализа.

Главной целью проведения анализа оборота розничной торговли являются возможности его увеличения и увеличение прибыли на основе совершенствование объема, состава и структуры оборота.

При анализе оборота розничной торговли определяются и решаются ряд основных задач:

- изучение основных факторов определяющих условия деятельности предприятия и развитие его товарооборота;

- оценка развития на предприятии оборота розничной торговли в динамике и по общему объему, составу и структуре, и во временном аспекте;
- выявляются основные факторы, определяющих изменение величины оборота розничной торговли предприятия, и оценки их влияния;
- анализ источников закупок товаров и выполнение договоров поставки и продажи товаров;
- поведение и обоснование резервов увеличения оборота розничной торговли и повышение рентабельности деятельности розничного предприятия в целом.

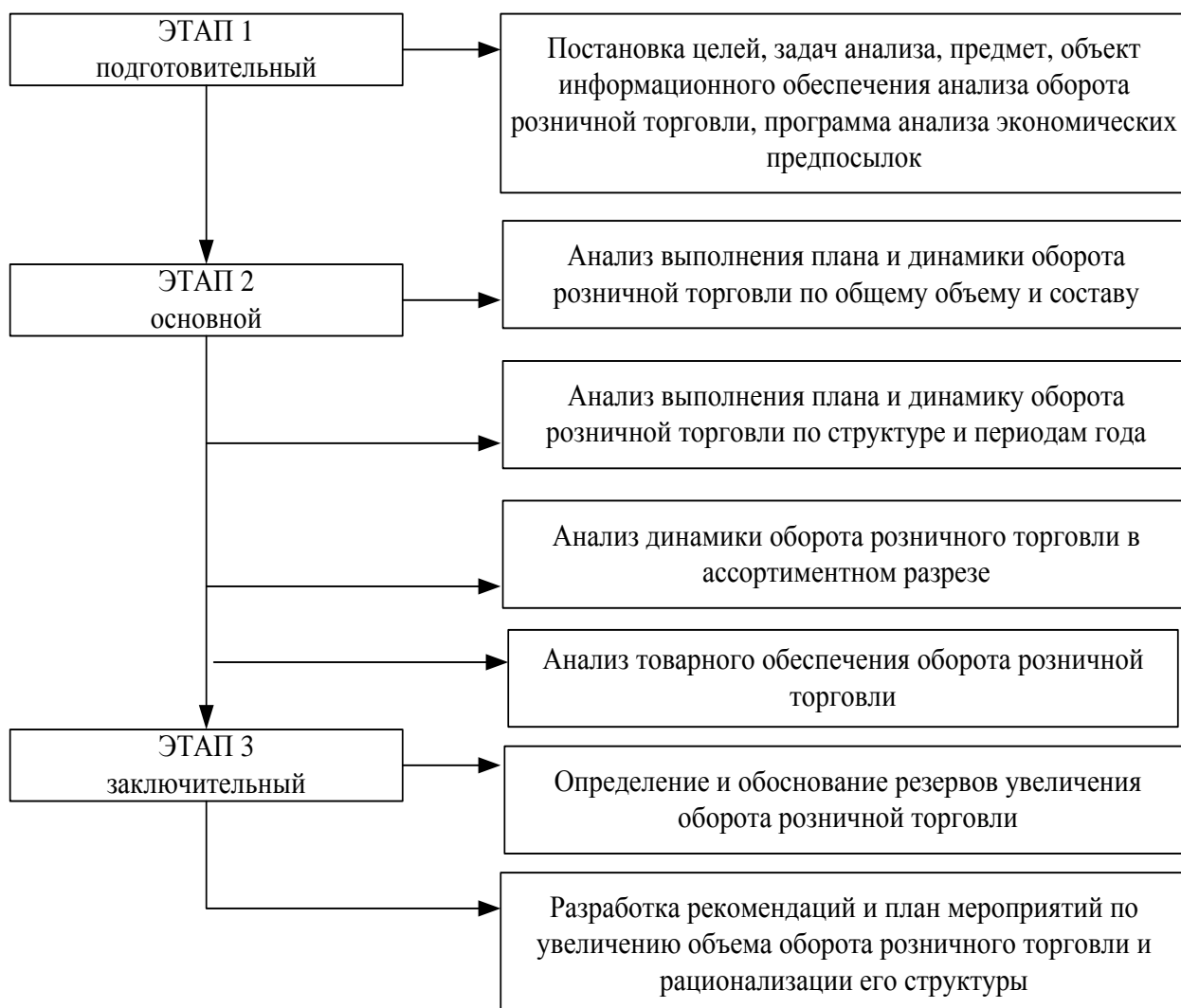


Рисунок 3 – Характеристика этапов анализа оборота розничной торговли предприятия [27]

Предметом проведения анализа является оборот розничной торговли, а объектом исследования – конкретное предприятия.

Также важным направлением является определение круга необходимой для осуществления анализа первичной и вторичной информации.

При анализе оборота розничной торговли используют вторичную информацию, которая включает в себя (табл. 2).[27]:

Таблица 2 – Внешние и внутренние источники вторичной информации

Источники	Содержат
1. Внутренние источники информации:	a) Бухгалтерская и статистическая отчетность оборота розничной торговли предприятия (баланс, форма №2 «Отчет о финансовых результатах», форма № П – 1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг», оперативная бухгалтерская и статистическая отчетность);
	b) Материалы аудиторских проверок, ревизий и т.п.;
	c) Служебные докладные записки; материалы производственных совещаний и т.п.;
2. Внешние источники информации:	a) Статистические сборники и записки;
	b) Материалы периодической печати;

При недостатке вторичной информации для осуществления анализа оборота розничной торговли используется также первичная информация, которая в зависимости от цели и задачи анализа включает в себя:

a) Материалы проведенных исследований товарных рынков и рынка потребительских товаров региона деятельности розничного предприятия;

b) Результаты исследования закупок потребительских товаров и оценки конкурентоспособности основных поставщиков и покупателей товаров;

c) Материалы исследований по активизации и оптимизации сбытовой, ценовой, рекламной и др. стратегий политики деятельности розничного предприятия и т. д.

Важным завершающим направлением подготовительного этапа является изучение и оценка основных предпосылок, определяющие деятельность предприятия.

1) Политика государства и региональных органов власти в области развития розничной торговли.

2) Изменения в действующем законодательстве по вопросам учета, анализа и налогообложения товарооборота и других основных показателей деятельности предприятия.

3) Анализ условий СТЭП – факторов, определяющих развитие его товарооборота.

4) Результаты проведенных исследований поставщиков, покупателей потребительских товаров и оценка эффективности работы с ними.

5) Анализ основных результатов финансово – хозяйственной деятельности предприятия розничной торговли за ряд лет в динамике.

6) Оценка эффективности применяемой розничным предприятием стратегии и тактики на потребительском рынке.

После окончания подготовительного этапа переходим к исследованию основного этапа анализа оборота розничной торговли, осуществляемому по ряду направлений: анализ динамики общего объема товарооборота; оценка его состава и структуры по видам продаж, анализ во временном и ассортиментном аспектах, факторный анализ оборот розничной торговли, анализ его товарного обеспечения.

Анализ динамики оборота розничной торговли осуществляется в действующих и сопоставимых ценах путем сравнения его объема за ряд отчетных периодов. При этом используется метод индексных пересчетов. Но труднопреодолимым препятствием здесь является постоянно меняющиеся розничные цены (обычно, в сторону их повышения).

Определенный интерес может представить здесь анализ показателей: например, по «продовольственной корзине» (набору

ограниченного числа жизненно необходимых пищевых продуктов); по наиболее значимым товарам культурно- бытового назначения (стиральным машинам, холодильникам, телевизорам, газовым плитам, мебели, предметам рационального личного гардероба и т.д.).

В ходе анализа динамики оборота розничной торговли рассчитывают, причем как в действующих, так и в сопоставимых ценах (с учетом и без учета влияния цен):

1. Темп роста (снижения) объема оборота розничной торговли по сравнению с предшествующим годом:

$$Tr = \frac{P_{отч}}{P_{пр}} \times 100 \quad (1)$$

где $P_{отч}$ - оборот розничной торговли в отчетном году, тыс. руб.;

$P_{пр}$ - оборот розничной торговли в прошлом году, тыс. руб.

2. Темп прироста оборота розничной торговли по сравнению с прошлым годом:

$$T_{прир} - Tr - 100 \quad (2)$$

где $T_{прир}$ - прирост оборота розничной торговли в отчетном году по сравнению с прошлым годом, %.

3. Темпы роста (снижения): цепные (в процентах к предшествующему году) и базисные (в процентах к первому, принятому за базу, году исследования).

При анализе динамики оборота розничной торговли необходимо сопоставлять его не только с данными прошлого года, но и с данными прошлых лет, что позволит глубже изучать тенденции оборота

4. Среднегодовой темп роста (снижения) объема оборота розничной торговли:

$$\bar{T} = \sqrt[n-1]{\frac{P_{отч}}{P_{баз}}} \times 100 \quad (3)$$

где \bar{T} - среднегодовой темп роста (снижения) оборота розничной торговли, %;

Рбаз - объем оборота розничной торговли, первого, принятого за базу года исследования, тыс. руб.

5. Коэффициент равномерности развития оборота розничной торговли - для выявления сезонных колебаний оборота розничной торговли определяются индексы сезонности оборота, используя чаще всего метод относительной средней:

Качественной характеристикой оборота розничной торговли является его структура. В ходе анализа структуры оборота предприятий торговли определяют выполнение оборота по товарным группам, отдельным товарам, соблюдение ассортиментного минимума в отделах, секциях, степень удовлетворения спроса

Коэффициент абсолютных структурных сдвигов используется при характеристики изменения структуры оборота розничной торговли:

$$\text{Ка. с.} = \sqrt{\frac{\sum (F_i^1 - F_i^0)^2}{n}} \quad (4)$$

где Ка.с. - коэффициент абсолютных структурных сдвигов оборота;

f_i^1, f_i^0 удельные веса i -той товарной группы в общем объеме оборота розничной торговли в отчетном и прошлом периодах соответственно, %;

n - Количество товарных групп [27].

Важной качественной стороной работы является выполнение плана товарооборота по реализации товаров в ассортименте.

Цель анализа товарной структуры оборота заключается в установлении удовлетворения спроса населения на отдельные товары в отчетном периоде, изучении сдвигов в структуре товарооборота по сравнению с предыдущим периодом.

Анализ может проводиться по всем товарным группам, которые составляют товарный ассортимент предприятия, или же его можно ограничить основными для данного торгового предприятия группами товаров. Во втором случае оборот по всем другим товарам следует суммировать в группу «остальные товары». Если по некоторым группам план

не выполнен, то на основе оперативных данных следует установить причины этого.

Следующим направлением анализа товарооборота является оценка его динамики во временном аспекте, т.е по кварталам и месяцам.

Также стоит отметить, что в практике торговли часто нарушаются сроки поставки товаров, что вносит аритмию в торговый процесс, поэтому проводят анализ ритмичности товарооборота. Он позволяет установить степень и равномерность продажи товаров по месяцам и кварталам, выявить сезонные особенности торговли. Равномерность продаж рассчитывают по формулам:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum(x-\bar{x})^2}{n}}, \quad (5)$$

где σ - среднее квадратическое отклонение;

X - процент выполнения плана за каждый месяц (квартал), %;

\bar{X} - средний процент выполнения плана за год, %;

n – количество месяцев(кварталов).

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} \times 100, \quad (6)$$

где V - коэффициент вариации;

σ - среднее квадратическое отклонение;

\bar{X} - средний процент выполнения плана за год, %;

$$Kp=100-V, \quad (7)$$

где Kp - коэффициент ритмичности;

V - коэффициент вариации [27].

При проведение анализа равномерности выполнения плана товарооборота по кварталам и месяцам целесообразно определить коэффициент ритмичности. Наиболее простым коэффициентом ритмичности является отношение числа периодов, за которое план выполнен, к общему их количеству. Максимальным коэффициентом ритмичности будет единица,

когда план товарооборота выполнен во всех изучаемых периодах; минимальным - ноль, если план не выполнен ни в одном из анализируемых периодов [27].

Для оценки распределения оборота розничной торговли по отдельным месяцам и кварталам отчетного года целесообразно также осуществлять расчет индексов сезонности:

$$I_c = \frac{\bar{P}_i}{\bar{P}} \quad (8)$$

где I_c – индекс сезонности;

\bar{P}_i – средний розничный товарооборот за отдельный период времени (месяц, квартал), тыс.руб.;

\bar{P} – среднемесячный (среднеквартальный) объем розничного товарооборота, тыс.руб.

Ряд факторов, оказывающих влияние на оборот розничной торговли можно количественно измерить, а ряд факторов - нельзя (табл.3).

Таблица 3 - Факторы, влияющие на оборот розничной торговли [31]

Количественно измеряемые факторы	Количественно не измеряемые факторы
<ul style="list-style-type: none"> – факторы, связанные с ценами; – факторы, связанные с товарными фондами; – факторы связанные с трудовыми ресурсами; – факторы, связанные с состоянием и использованием основных фондов, оборотных ресурсов; – и т.д. 	<ul style="list-style-type: none"> – мода; – Политическая нестабильность в стране; – Кризис в экономики; – и т.д.

Основных группой факторов, влияющих на оборот розничной торговли - факторы, связанные с ценами. Для расчета влияния данных факторов необходимо определить оборот розничной торговли в сопоставимых ценах:

$$ОРТ_{1с.ц} = \frac{орт_{1д.ц}}{I_c}, \quad (9)$$

где $ОРТ_{1с.ц}$ - оборот розничной торговли отчетного периода в сопоставимых ценах, тыс. руб.;

$ОРТ_{1д.ц.}$ - оборот розничной торговли отчетного периода в действующих ценах, тыс. руб.;

Иц - уровень цен [27].

На заключительном этапе анализа оборота розничной торговли осуществляют анализ, в ходе которого определяются сильные и слабые стороны деятельности предприятия, угрозы и возможности в его работе, и на основе проведенного анализа выявляются и обосновываются резервы роста объема розничного товарооборота, оптимизации его структуры и состава. Для достижения выявленных резервов увеличения объема товарооборота разрабатывается план мероприятий, содержащий конкретные рекомендации по росту его объема и рационализации состава и структуры.

Далее рассмотрим методику и методы планирования оборота розничной торговли.

1.3 Методика планирования оборота розничной торговли предприятия в современных условиях

Планирование оборота розничной торговли является непрерывным процессом с целью проведения его объема в соответствии со спросом потребителей. Планирование осуществляется в три этапа (рис. 4)

В подготовительный этап планирования оборота розничной торговли включает в себя:

- *Определение цели и задачи планирования.*

Основной целью является обоснование объема, состава и структуры оборота розничной торговли на планируемый период с целью его оптимизации.

Основными задачами планирования оборота розничной торговли являются:

- изучение экономических предпосылок планирования;
- планирование оборота розничной торговли по общему объему;

- планирование оборота розничной торговли по периодам года и ассортименту;
- разработка рекомендаций по росту оборота розничной торговли и оптимизации ее состава и структуры.

- *Определение предмета и объекта планирования.*

Объектом планирования является конкретное предприятие, а предметом – планирование оборота розничной торговли.

- *Выбор методов планирования.*

В данной работе мы использовали следующие методы:

- 1) Балансовый;
- 2) Экономико – статистический;
- 3) Нормативный;
- 4) Экономико – математический;
- 5) Экспертных оценок.

- *Экономические предпосылки планирования.*

1) Изучение законодательно нормативных документов и актов по вопросам регламентации и учета оборота розничной торговли, социально экономического развития страны, региона.



Рисунок 4 - Характеристика этапов планирования оборота розничной торговли [27]

2) Решения правительства экономического и социального развития страны, региона.

3) Изучение социально-экономических показателей развития отдельных регионов страны (развитие производства и сельского хозяйства, численность и состав населения, размер денежных доходов населения и т.д.).

4) Анализ баланса доходов и расходов населения за отчетный и на планируемый период.

5) Анализ основных показателей деятельности предприятия.

б) перспективы деятельности предприятия торговли в прогнозируемом периоде (прирост или выбытие торговых площадей, увеличение или сокращение численности работников и т.п.) [22].

Планы (прогнозы) бывают двух видов: от объема к структуре и от структуры к объему.

Основные цели планирования оборота розничной торговли представлены на рис. 5.

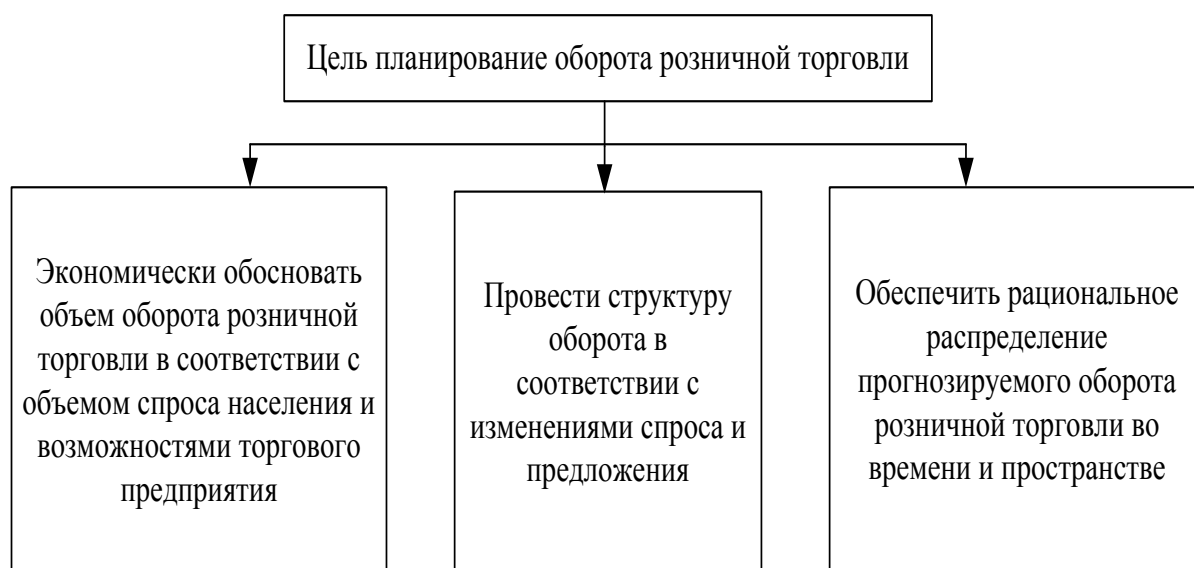


Рисунок 5 - Цели планирования оборота розничной торговли [25]

Планирование оборота розничной торговли осуществляется в несколько этапов (рис.6)

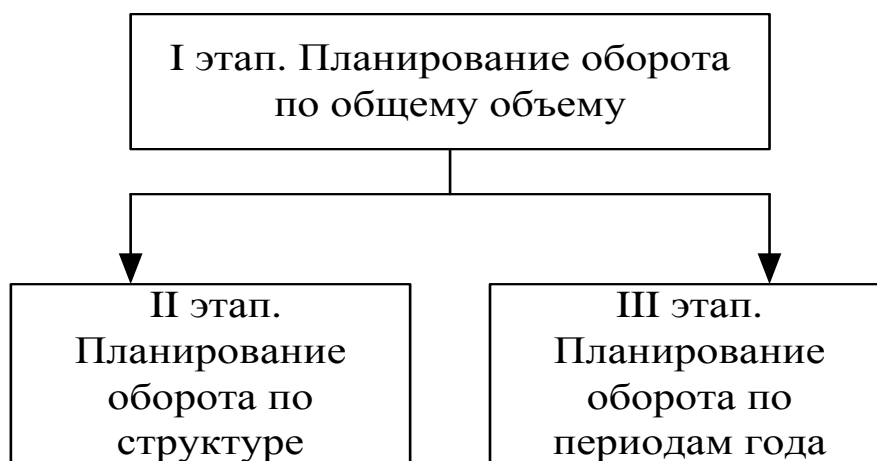


Рисунок 6 - Этапы планирования оборота розничной торговли [25]

Планирование оборота розничной торговли торгового предприятия, особенно нового, целесообразно начинать с определения минимального объема товарооборота, ориентированного на обеспечение безубыточной работы. Такой объем принято называть критическим. Все расчеты по его определению сводятся к выявлению точки безубыточности предприятия.

Расчет минимально необходимо объема оборота розничной торговли можно выполнить разложив оборот розничной торговли на составные элементы. Оборот розничной торговли представляет собой сумму розничных цен реализованных или запланированных к продаже товаров. Розничная цена, в свою очередь, состоит из покупной для торгового предприятия цены товара и торговой надбавки. Сумма товаров по покупным ценам представляет собой оборот розничной торговли торгового предприятия по покупным ценам. Торговые надбавки предназначены для покрытия торговым предприятием издержек обращения и получения прибыли.

Минимально необходимый объем оборота розничной торговли позволяет покрыть только затраты и не обеспечивает получение прибыли. Соответственно формула определения критического объема оборота розничной торговли имеет вид:

$$T_{PC}^{KP} = T_{пц} + ИО_{пер} + ИО_{ост} \quad (10)$$

где T_{PC}^{KP} - критический объем оборота розничной торговли, тыс. руб.;

$T_{пц}$ – объем оборота розничной торговли по покупным ценам, тыс.

руб.;

ИОпер – сумма переменных издержек обращения, тыс. руб.;

ИОпост – сумма постоянных издержек обращения, тыс. руб.

Оборот розничной торговли по покупным ценам представляет собой затраты торгового предприятия на покупку товаров, которые носят переменный характер. Поэтому объем критического оборота розничной торговли можно представить следующим образом:

$$T_{PC}^{KP} = Z_{пер} + ИО_{пост} \quad (11)$$

где $Z_{пер}$ – переменные затраты, тыс. руб.

Разделив полученное равенство на объем критического товарооборота, получаем:

$$\frac{T_{PC}^{KP}}{T_{PC}^{KP}} = \frac{Z_{пер}}{T_{PC}^{KP}} + \frac{ИО_{пост}}{T_{PC}^{KP}} \quad (12)$$

Обозначим $\frac{Z_{пер}}{T_{PC}^{KP}} = D$ – доля переменных затрат в обороте розничной торговли. Тогда:

$$1 = D + \frac{ИО_{пост}}{T_{PC}^{KP}} \quad (13)$$

или

$$T_{PC}^{KP} = \frac{ИО_{пост}}{1 - D} \quad (14)$$

Таким образом, определяется объем критического оборота розничной торговли, обеспечивающий предприятию в отчетном году безубыточную деятельность [33].

Следующим этапом планирования оборота розничной торговли является его экономическое обоснование по общему объему, которое осуществляется несколькими методами (рис.7).

Среди методов планирования изучаемого показателя по общему объему можно назвать: балансовый метод, экономико-статистический, нормативный, экономико-математический, экспертных оценок.

Рассмотрим каждый метод подробнее:

✓ Балансовый метод предполагает планирование общего объема розничного товарооборота с использованием формулы балансовой увязки товарных ресурсов:

$$P_{пл} = Z_{нпл} - Z_{кпл} - В_{пл} \quad (15)$$

где $P_{пл}$ - планируемый розничный товарооборот по общему объему, тыс. руб.;

$Z_{нпл}$ - планируемые запасы на начало периода, тыс. руб.;

$П_{пл}$ - планируемое поступление товаров в будущем периоде, тыс. руб.;

$Z_{кпл}$ - планируемые запасы на конец периода, тыс. руб.; $В_{пл}$ - планируемое выбытие товаров, тыс. руб.

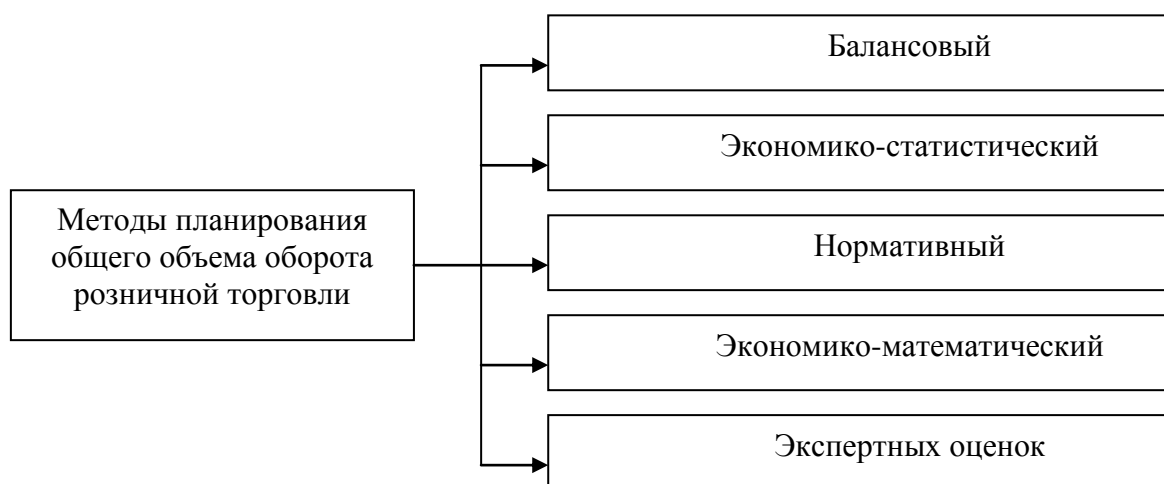


Рисунок 7 - Методы планирования общего объема оборота розничной торговли [27]

✓ Экономико – статистический метод основан на определении статистических средних за предыдущие периоды и расчеты на этой основе оборота розничной торговли будущего периода. Общий объем оборота розничной торговли рассчитываются следующими методами.

1) *Метод расчета общего объема оборота розничной торговли по среднегодовым темпам роста.* Расчет осуществляется на основе формулы средней геометрической:

$$\bar{T} = \sqrt[n-1]{\frac{P_{отч}}{P_{баз}}} \times 100, \quad (16)$$

где \bar{T} - среднегодовой темп роста оборота розничной торговли, %;

$P_{отч}$ – объем оборота розничной торговли за отчетный период в сопоставимых ценах к базисному периоду, тыс. руб.;

$P_{баз}$ – объем оборота розничной торговли за базисный период, тыс. руб.;

n – число лет в периоде.

После этого планируется объем оборота розничной торговли предприятия по формуле:

$$P_{пл} = \frac{P_1 * \bar{T} * J_{инф}}{100}, \quad (17)$$

где P_1 – розничный товароборот отчетного периода в действующих ценах, тыс. руб.;

$J_{инф}$ – индекс инфляции на планируемый период.

2) *Метод выравнивания динамического ряда по скользящей средней.*

Суть метода в том что в определении тенденций динамического ряда путем плавного изменения товарооборота во времени.

Каждому показателю динамического ряда темпов прироста розничного товарооборота последовательно присваивают условное обозначение K и осуществляют выравнивание показателей по скользящей средней через два или три шага, в зависимости от размера динамического ряда.

Изменение $\Delta \bar{K}$ равно

$$\Delta \bar{K} = \frac{\bar{K}_n - K_1}{n-1}. \quad (18)$$

Далее находят планируемый показатель по следующей формуле:

$$K_{n-1} = K_{n-1} + 2\Delta \bar{K}. \quad (19)$$

Тогда планируемый объем розничного товарооборота предприятия определяется по следующей формуле:

$$P_{пл} = \frac{P_1 * (100 + K_{n-1}) * J_{инф}}{100}. \quad (20)$$

3) *Нормативный метод планирования оборота розничной торговли.*

Основан на использовании при расчетах норм и нормативов (физиологических норм потребления продовольственных товаров, рациональных норм потребления непродовольственных товаров, обеспеченности товарами на 1 000 жителей или 100 семей и т. д.).

Расчеты данным методом производят на уровне предприятия для обоснования объема розничного товарооборота по отдельным товарным группам, а также расчета потребительской корзины населения.

4) *Экономико – математический метод планирования оборота розничной торговли.*

Заключаются в выявлении математической закономерности развития показателя и построения на этой основе модели развития показателя в будущем. Экономико-математическое моделирование розничного товарооборота осуществляют в несколько этапов:

I этап – построение графика зависимости розничного товарооборота от определяющих его факторов, расчет коэффициента корреляции;

II этап – выбор математического уравнения, отражающего эту зависимость;

III этап – нахождение параметров данного уравнения;

IV этап – планирование товарооборота на основе выбранного уравнения;

V этап – расчет ошибки плана.

5) *Метод экспертных оценок.*

Суть данного метода заключается в привлечении к планированию розничного товарооборота группы экспертов из 5-10 представителей производителей товаров, работников предприятий торговли и общественного питания, экономистов, бухгалтеров, маркетологов и т. п. Эксперты должны отличаться высокой квалификацией, широким кругозором; быть независимыми в суждениях, иметь большой стаж и опыт работы в данной области.

Наиболее часто при планировании товарооборота используют методы коллективных экспертных оценок, такие, как метод Дельфи, метод мозговой атаки.

Следующий этап планирования оборота розничной торговли предполагает расчет оборота по периодам года и по структуре.

Планирование оборота розничной торговли по периодам года может осуществляться следующими методами (рис.8).



Рисунок 8 - Методы планирования оборота розничной торговли по периодам года [25]

При планировании структуры товарооборота на практике могут применяться следующие методы (рис.9).

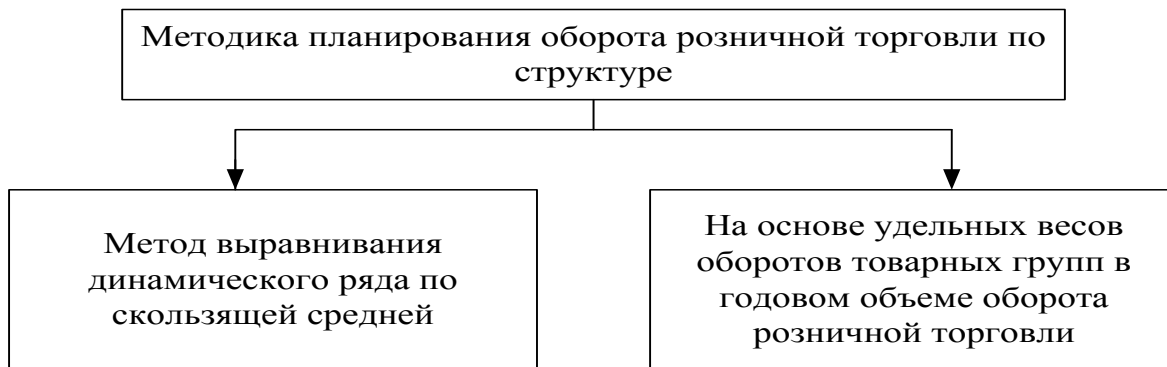


Рисунок 9 - Методы планирования оборота розничной торговли по структуре [25]

Расчеты структуры оборота розничной торговли предполагают определение товарооборота либо по отдельным товарам и товарным группам, либо по продовольственным и непродовольственным товарам.

Осталось отметить, что по классификации нормативный метод, метод экспертных оценок, технико-экономический метод являются качественными,

остальные методы являются количественными.

Заключительным этапом планирования оборота розничной торговли является выявление резервов роста данного показателя.

Выявление резервов роста оборота розничной торговли имеет первостепенное значение для эффективного функционирования предприятий и объединений в условиях рыночных отношений.

В качестве резервов роста оборота розничной торговли могут выступать:

- внедрение прогрессивных методов торговли;
- повышение качества обслуживания покупателей;
- повышение эффективности использования материально-технической базы торговли;
- повышение производительности труда в частности за счет изменения системы мотивации;
- повышение эффективности использования торговых площадей;
- приведение структуры ассортимента в соответствие со структурой потребительского спроса;
- проведение мероприятий по стимулированию сбыта [19].

Дав теоретическую характеристику оборота розничной торговли, как основного показателя деятельности торгового предприятия, а также рассмотрев методику и методы его планирования, перейдем к непосредственному изучению данного показателя на материалах объекта исследования в работе - ООО «Диадема».

3.3 Резервы роста оборота розничной торговли предприятия «Диадема» и их экономическое обоснование

В качестве резервов роста оборота розничной торговли, предлагается осуществление таких мероприятий, как расширение ассортимента за счет сопутствующих товарных групп, а именно мягких игрушек и открыток;

Рассмотрим возможность осуществления предлагаемого мероприятия в изучаемом предприятии торговли.

1. Расширение ассортимента за счет сопутствующей товарной группы. В выборе группы сопутствующих товаров важную роль играло анкетирование покупателей, по результатам которого в качестве новой товарной группы были выбраны мягкие игрушки. (Прил.Ж, И). Данная группа товаров является наиболее популярным дополнением к цветам и цветочным композициям. Данная товарная группа будет сопутствующей к основному ассортименту продукции. В качестве поставщика была выбрана компания «Сказка», которая является крупным поставщиком мягких игрушек и праздничных аксессуаров, находится по адресу г. Москва, ул. Северное шоссе, д.31.

В таблице 34 рассчитаем планируемый оборот розничной торговли по данному виду продукции. Цена поставщика была определена на основании прайс-листа (Прил.К).

Таблица 34 - Расчет оборота розничной торговли по новой товарной группой в торговом предприятии ООО «Диадема» в 2016 году

Наименование	Цена поставщика, руб.	Уровень торговой надбавки, %	Цена реализации, тыс.руб.	Объем продаж в год	Себестоимость тыс. руб.	Оборот розничной торговли и за год, тыс. руб.	Валовая прибыль, тыс. руб.
--------------	-----------------------	------------------------------	---------------------------	--------------------	-------------------------	---	----------------------------

Мягкие игрушки, в т.ч.							
медведь музыкальный	250	80,00	450	350	87,5	157,5	70
медведь голубым бантом	200	100,00	400	325	65	130	65
медведь Берни	230	52,17	350	275	63,25	96,25	33
мягкая игрушка Auroga	300	116,67	650	350	105	227,5	122,5
игрушка «Теплые объятия»	300	100,00	600	300	90	180	90
игрушка сердце «Спасибо»	250	100,00	500	225	56,25	112,5	56,25
мягкая игрушка «Зайка»	350	85,71	650	250	87,5	162,5	75
игрушка «Минни»	350	85,71	650	275	96,25	178,75	82,5
игрушка сердце «Я тебя люблю»	350	100,00	700	325	113,75	227,5	113,75
Итого		91,14			764,5	1472,5	708

Оборот розничной торговли от реализации новой группы товаров «мягкие игрушки» может составить 1472,5 тыс. рублей. Себестоимость реализации новой ассортиментной позиции составит 764,5 тыс. рублей. Соответственно валовая прибыль может составить 708 тыс. руб.

Условно-переменные издержки обращения увеличатся за счет переменной их части, уровень которой составлял 4,3% в отчетном году (группировка издержек обращения в зависимости от оборота розничной торговли представлена в приложении Л). Соответственно в суммовом выражении они могут составить 63,3 тыс. руб.:

$$1472,5 \times 4,3\% = 63,3 \text{ (тыс. руб.)}$$

Для осуществления данной рекомендации дополнительного персонала не потребуется.

По данному заказу директору фирмы необходимо улететь в командировку на 3 дня для заключения договора. Затраты на командировку составят 25500 тыс.руб. на перелет (Красноярск-Москва-Красноярск),

1500/ночь в гостинице, 700 рублей в день командировочные. Итого командировочные расходы составят:

$$25500+1500*3+700*3=32100 \text{ руб.}$$

Общая сумма издержек будет равна:

$$\text{ИО} = 63,3+32,1=95,4 \text{ тыс.руб.}$$

Прибыль от продаж при осуществлении предлагаемого мероприятия составит 612,6 тыс. руб.:

$$708 - 95,4 = 612,6 \text{ (тыс. руб.)}$$

2. Разработка мероприятий по совершенствованию организации труда и эффективности работы предприятия.

Для выявления резервов повышения эффективности организации и использования труда на основе оптимизации рабочего времени работников предприятия торговли ООО «Диадема» использована фотография рабочего времени.

Исходя из различной нагрузки в разные дни недели был проведен анализ рабочего времени продавца в течение семи рабочих смен.

Заполненные наблюдательные листы фотографии рабочего дня продавца цветов представлены в приложении М. На основании проведенных наблюдений осуществим анализ затрат рабочего времени продавца в течение недели.

Таблица 35 - Сводка одноименных затрат рабочего времени продавца ООО «Диадема»

Индекс категории затрат	20.09.15		21.09.15		22.09.15		23.09.15		24.09.15		25.09.15		26.09.15		Итого за неделю	
	Затраты, мин	Уд.вес в общем времени, %	Затраты, мин	Уд.вес в общем времени, %	Затраты, мин	Уд.вес в общем времени, %	Затраты, мин	Уд.вес в общем времени, %	Затраты, мин	Уд.вес в общем времени, %	Затраты, мин	Уд.вес в общем времени, %	Затраты, мин	Уд.вес в общем времени, %	Затраты, мин	Уд.вес в общем времени, %
ПЗ	20	4,8	14	3,3	24	5,7	17	4,0	22	5,2	15	3,6	17	4,0	129	4,4
ОП	166	39,5	165	39,3	150	35,7	147	35,0	160	38,1	197	46,9	195	46,4	1180	40,1
ОМ	30	7,1	34	8,1	25	6,0	28	6,7	43	10,2	39	9,3	32	7,6	231	7,9

ОТЛ	23	5,5	24	5,7	21	5,0	25	6,0	13	3,1	13	3,1	13	3,1	132	4,5
ПРТ	105	25,0	113	26,9	125	29,8	122	29,0	120	28,6	109	26,0	114	27,1	808	27,5
ПНД	76	18,1	70	16,7	75	17,9	81	19,3	62	14,8	47	11,2	49	11,7	460	15,6
Итого	420	100,0	420	100,0	420	100,0	420	100,0	420	100,0	420	100,0	420	100,0	2940	100,0

Анализ одноименных затрат рабочего времени продавца ООО «Диадема» показал следующее:

- В течение недели наибольшая часть рабочего времени продавцов используется на обслуживание покупателей – от 35 до 46,4%. В среднем за неделю этот показатель составил 40,1% рабочего времени.
- Также значительную часть времени занимают периоды отсутствия покупателей – 27,5% рабочего времени за неделю.
- Использование рабочего времени на неслужебные цели (отлучки, разговоры по телефону и т.д.) составляет 15,6% времени за неделю.

Сравниваем фактические затраты с нормативными (табл. 36). Нормативные данные, представленные в таблице, получены на основании проведенных ранее наблюдений. При этом нормативный и фактический балансы будут равны 2940 мин – то есть общей продолжительности рабочего времени продавца ООО «Диадема» за неделю (расчет представлен в таблице 35).

Таблица 36 - Баланс затрат рабочего времени продавца (за неделю)

Индекс категории затрат	Фактический баланс		Нормативный баланс		Отклонение	
	мин	%	мин	%	мин	%
ПЗ	129	4,4	112	3,8	-17	-0,6
ОП	1180	40,1	2528	86,0	1348	45,9
ОМ	231	7,9	200	6,8	-31	-1,1
ОТЛ	132	4,5	100	3,4	-32	-1,1
ПРТ	808	27,5	-	-	-808	-27,5
ПНД	460	15,6	-	-	-460	-15,6
Итого:	2940	100,0	2940	100,0	-	-

Составление баланса рабочего времени показало, что фактическое значение имеет следующие отклонения от нормативного:

- Время подготовительно-заключительной работы – больше норматива на 17 минут или 0,6%.

- Время основной работы – меньше норматива на 1348 минут за неделю или на 45,9%.
- Время уборки рабочего места – больше норматива на 31 минуту или 1,1%.
- Время отлучек на личные надобности – больше норматива на 32 минуты или 1,1%.
- Потери рабочего времени не зависящие от работника присутствовали в количестве 808 минут за неделю, а зависящие от работника – в количестве 460 минут за неделю.

Проведенный анализ позволяет негативно оценить организацию работы продавцов на ООО «Диадема».

Для выявления путей совершенствования организации труда рассчитаем коэффициенты, характеризующие эффективность использования рабочего времени:

1. Коэффициент оперативного времени продавца:

$$K_{on} = \frac{T_{op}^{\phi}}{T_{наб}} = \frac{1180}{2940} = 0,401$$

Где $T_{наб}$ – время наблюдения, мин.

$T_{ф.оп.}$ – фактическое оперативное время, мин.

2. Коэффициент потерь рабочего времени, вызванных недостатками в организации производственного процесса:

$$K_{пт} = \frac{T_{пт}^{\phi}}{T_{наб}} = \frac{808}{2940} = 0,245$$

Где $T_{ф.пт.}$ – фактическое время потерь, не зависящих от работника, мин.

3. Коэффициент потерь рабочего времени, зависящих от работника:

$$K_{птд} = \frac{T_{птд}^{\phi} + (T_{отл}^{\phi} - T_{отл}^н)}{T_{наб}} = \frac{460 + (132 - 100)}{2940} = 0,167$$

4. Уровень возможного повышения производительности труда за счет устранение потерь и непроизводительных затрат рабочего времени:

$$P_{nm} = \frac{T_{on}^n - T_{on}^{\phi}}{T_{on}^{\phi}} \times 100\% = \frac{2528 - 1180}{1180} \times 100\% = 114,24$$

На основании проведенных расчетов, можно сделать вывод, что уплотнение рабочего времени продавца Смирновой О.В. возможно провести на 45,9%, при этом производительность возрастет почти вдвое – на 114% и, соответственно, повысится эффективность организации труда.

Далее для определения эффективности организации труда, определим затраты времени службы безопасности с применением метода моментных наблюдений.

Необходимое число наблюдений (моментов) было рассчитано по формуле:

$$M = \frac{K^2 \times (1-d)}{d \times \eta_{on}^2} \times 100^2 = \frac{3 \times (1-0,17) \times 100^2}{0,17 \times 20^2} = 366$$

Где К – коэффициент, зависящий от заданной вероятности невыхода относительной ошибки наблюдений за установленные пределы, в условиях единичного и мелкосерийного производства равен 3;

d- удельное значение исследуемого вида затрат времени в общей длительности рабочего времени (равно 0,17);

η_{on} – допустимая величина относительной ошибки наблюдений (20%).

В должности инспектора работают 4 человека. При наблюдении рабочего дня четырех инспекторов отдела безопасности был выбран интервал в 10 минут, наблюдение осуществлялось в течение двух рабочих смен (104*4=416 момента).

С помощью фотографии рабочего дня осуществим анализ затрат рабочего времени инспекторов отдела безопасности в течение двух смен.. Запись результатов наблюдений осуществлена индексами:

ПЗ – время подготовительно-заключительной работы (прием и передача смены, подготовка и уборка рабочего места, мытьё рук и т.д.), мин;

ОП – время основной работы, мин;

ОТЛ – время на личные надобности, мин;

ПНП - потери рабочего времени, не зависящие от работника, мин.

ПНД – потери рабочего времени, зависящие от работника, мин.

При использовании метода моментных наблюдений число случаев суммируется, определяется доля каждой категории затрат и количество моментов переводится во временное выражение.

Таблица 37 - Сводка одноименных затрат рабочего времени инспекторов отдела службы безопасности ООО «Диадема»

Индекс категории затрат	Количество моментов	Время, мин	Уд.вес в общем времени, %
ОП	277	320	66,66
ПЗ	16	18	3,75
ОТЛ	75	87	18,13
ПНП	23	26	5,42
ПНД	25	29	6,04
Итого	416	480,0	100,0

Время по каждой категории затрат (V_i) в таблице 13 рассчитано

по формуле:

$$V_i = \frac{K_i \times \sum V}{\sum K}$$

Где K_i – количество моментов по категории затрат, шт.

Сводка одноименных затрат рабочего времени инспекторов отдела службы безопасности ООО «Диадема» позволяет сделать следующие выводы:

- 66,66% затрат рабочего времени, что в абсолютном выражении составляет 320 минут приходится на основную работу инспекторов.
- 18,13% рабочего времени или 87 минут – это время, расходуемое на личные надобности инспекторов отдела безопасности.
- Потери рабочего времени не зависящие от работника и зависящие от него составляют 5,42 и 6,04% общего рабочего времени соответственно.
- На подготовительно-заключительную работу расходуется 3,75% или 18 минут.

Для определения нерациональности затрат и потерь рабочего времени необходимо сравнить фактические затраты с нормативными (табл. 38). Нормативные данные получены на основании ранее проведенных наблюдений.

На основании расчетов, проведенных в таблице 40, можно сделать следующие выводы относительно отклонение фактических затрат рабочего времени инспекторов отдела безопасности от их нормативного значения:

- Фактическое время основной работы меньше нормативного значения на 820 минут или 20,3%.
- Время подготовительно-заключительных работ и время, расходуемое на личные надобности, - больше нормативного значения на 30 и 90 минут соответственно.
- Потери рабочего времени не зависящие и зависящие от работников отдела безопасности составили по 250 минут за 2 дня.

Таблица 38 - Баланс затрат рабочего времени инспекторов отдела службы безопасности ООО «Диадема» (за 2 дня)

Индекс категории затрат	Фактический баланс		Нормативный баланс		Отклонение	
	мин	%	мин	%	мин	%
ОП	2510	62,1	3330	82,4	820	20,3
ПЗ	190	4,7	160	3,9	-30	-0,8
ОТЛ	640	15,8	550	13,7	-90	-2,1
ПНП	250	6,2	-	-	-250	-6,2
ПНД	250	6,2	-	-	-250	-6,2
Итого	4040	100,0	4040	100,0	-	-

Проведенный анализ позволяет негативно оценить организацию работы инспекторов отдела безопасности ООО «Диадема».

Для выявления возможностей по повышению эффективности организации труда отдела безопасности предприятия, рассчитаем коэффициенты, характеризующие эффективность использования рабочего времени.

1. Коэффициент оперативного времени инспекторов:

$$K_{on} = \frac{T_{on}^{\phi}}{T_{наб}} = \frac{2510}{4040} = 0,621$$

2. Коэффициент потерь рабочего времени, вызванных недостатками в организации производственного процесса:

$$K_{нпт} = \frac{T_{нпт}^{\phi}}{T_{наб}} = \frac{250}{4040} = 0,062$$

3. Коэффициент потерь рабочего времени, зависящих от работника:

$$K_{ннд} = \frac{T_{ннд}^{\phi} + (T_{отл}^{\phi} - T_{отл}^н)}{T_{наб}} = \frac{250 + (640 - 550)}{4040} = 0,084$$

4. Уровень возможного повышения производительности труда за счет устранения потерь и непроизводительных затрат рабочего времени:

$$П_{нт} = \frac{T_{on}^н - T_{on}^{\phi}}{T_{on}^{\phi}} \times 100\% = \frac{3330 - 2510}{2510} \times 100\% = 32,67$$

На основании проведенных расчетов, можно сделать вывод, что на предприятии присутствуют возможности по повышению производительности труда инспекторов отдела безопасности на 32,67%, что повысит эффективность организации труда.

В целях оценки общего состояния организации труда произведем расчет уровня организации труда (Уот) путем сравнения суммы отработанного времени с совокупным потенциальным фондом рабочего времени (СПФРВ) - максимально возможной величиной рабочего времени коллектива ООО «Диадема». Данные ФРВ рассчитаны на основании данных таблиц 37 и 38.

Таблица 39 - Исходные данные для расчета Уот

Показатели		2013	2014	
Число календарных дней (Дкл), дн		365	366	
Продолжительность смены (Тсм), ч		8	8	
Среднесписочная численность ППП (Чппп), чел		79	74	
Число отработанных часов по таблице (Фтаб), час		142200	127280	
Нерезервоо бразующие затраты	Целосменн ые (НП)	Праздничные и выходные дни, дн	101	101
		Очередные отпуска, дн	1652	1776
		Учебные отпуска, дн	79	74
		Отпуска в связи с беременностью и родами, дн	237	148
		Дополнительные отпуска студентам-заочникам, дн	79	148

	Внутри- менные (НПС)	Сокращение продолжительности работы накануне нерабочих праздничных и выходных дней, дн	1580	1580
		Перерывы или сокращения рабочего дня для кормления ребенка, ч	-	-
Данные ФРВ, мин				
ПЗ факт			319	
ОП факт			3690	
ОМ факт			231	
ОТЛ факт			650	
Общее время наблюдения (Т наб)			6980	

В связи с сокращением среднесписочной численности работников предприятия в динамике наблюдается уменьшение числа отработанных часов по таблице – с 142200 до 127280 час.

Число праздничных дней осталось неизменным – 101 день, число дней очередного отпуска – возросло с 1652 до 1776 дней, а учебного отпуска – сократилось с 79 до 74.

В 2013 году продолжительность отпусков в связи с беременностью составила 237 дней, а в 2014 – 148 дней, дополнительные отпуска студентам-заочникам – 79 и 148 дней соответственно.

На основании анализа данных фотографии рабочего времени были получены следующие данные:

- время подготовительно-заключительной работы составило 319 минут;
- время основной работы – 3690 минут;
- время на личные надобности – 650 минут;
- потери рабочего времени – 231 минута.

Совокупный потенциальный фонд рабочего времени рассчитаем по формуле:

$$\text{СПФРВ} = \text{Чпп} * \text{Дкл} * \text{Тсм} - (\Sigma \text{НП} * \text{Тсм} + \Sigma \text{НПС})$$

Фактически использованный фонд рабочего времени:

$$\text{Фи} = \text{Фтаб} * \text{Кирв}$$

Где Кирв – коэффициент использования сменного времени.

$$\text{Кирв} = \frac{\text{ПЗф} + \text{ОПф} + \text{ОМф} + \text{ОТЛф}}{\text{Тнаб}} = \frac{319 + 3690 + 231 + 650}{6980} = 0,70$$

$$Y_{om} = \frac{\Phi_{и}}{СПФРВ}$$

Рассчитаем потенциальные резервы роста производительности труда по следующей формуле:

$$Пнт = \frac{1}{Y_{om}} \times 100 - 100\%$$

2013 год.

$$СПФРВ = 79 * 365 * 8 - ((101 * 79 + 1652 + 79 + 237 + 79) * 8 + 1580) = 148892 \text{ ч.}$$

$$\Phi_{и} = 142200 * 0,7 = 99540 \text{ ч.}$$

$$Y_{om} = \frac{99540}{148892} = 0,669 = 0,67$$

$$Пнт = \frac{1}{0,67} \times 100 - 100\% = 49,25\%$$

2014 год.

$$СПФРВ = 74 * 366 * 8 - ((101 * 74 + 1776 + 74 + 148 + 148) * 8 + 1580) = 138132 \text{ ч.}$$

$$\Phi_{и} = 127280 * 0,7 = 89096 \text{ ч.}$$

$$Y_{om} = \frac{89096}{138132} = 0,645 = 0,65$$

$$Пнт = \frac{1}{0,65} \times 100 - 100\% = 53,84\%$$

Таким образом, потенциальные резервы роста производительности труда работников ООО «Диадема» с 2013 по 2014 год возросли с 49,25 до 53,84%, что связано с уменьшением фактически использованного фонда рабочего времени.

В связи с тем, что на предприятии присутствует возможность и необходимость совершенствования организации труда, дадим предложения в данном направлении.

На основе данных, полученных при анализе фотографии рабочего времени были получены следующие данные:

– время подготовительно-заключительной работы составило 319 минут;

- время основной работы – 3690 минут;
- время на личные надобности – 650 минут;
- потери рабочего времени – 231 минута.

Совокупный потенциальный фонд рабочего времени рассчитаем по формуле:

$$\text{СПФРВ} = \text{Чпп} * \text{Дкл} * \text{Тсм} - (\Delta \text{НП} * \text{Тсм} + \Delta \text{НПС})$$

Фактически использованный фонд рабочего времени:

$$\text{Фи} = \text{Фтаб} * \text{Кирв}$$

Где Кирв – коэффициент использования сменного времени.

Рассчитаем потенциальные резервы роста производительности труда по следующей формуле:

2013 год.

$$\text{СПФРВ} = 79 * 365 * 8 - ((101 * 79 + 1652 + 79 + 237 + 79) * 8 + 1580) = 148892 \text{ ч.}$$

$$\text{Фи} = 142200 * 0,7 = 99540 \text{ ч.}$$

2014 год.

$$\text{СПФРВ} = 74 * 366 * 8 - ((101 * 74 + 1776 + 74 + 148 + 148) * 8 + 1580) = 138132 \text{ ч.}$$

$$\text{Фи} = 127280 * 0,7 = 89096 \text{ ч.}$$

Таким образом, потенциальные резервы роста производительности труда работников ООО «Диадема» с 2013 по 2014 год возросли с 49,25 до 53,84%, что связано с уменьшением фактически использованного фонда рабочего времени.

План мероприятий по совершенствованию организации труда в ООО «Диадема» представлен в таблице 40.

Таблица 40 - План мероприятий по совершенствованию организации труда в ООО «Диадема»

№	Содержание мероприятий	Срок исполнения	Исполнитель	Отметки о выполнении
1.	Разработать Положение о регламентированном времени отлучек продавцов и работников службы безопасности (45 мин. в течение рабочего дня) с введением санкций по удержанию премиальных за нарушение установленного регламента.	10 раб. дней	Агейкин Д. В.	
2.	Разместить дополнительную рекламу предприятия для увеличения притока покупателей	20 раб. дней	Попова О.Д.	
3.	Разработать и внедрить систему наблюдения за работой компьютеров, находящихся в пользовании продавцов и кассиров	15 раб. дней	Агейкин Д. В.	
4.	Разработать Положение о системе регулирования продолжительности рабочего времени продавцов и кассиров в зависимости от величины покупательского потока (с привлечением дополнительных продавцов и кассиров в праздничные и выходные дни)	10 раб. дней	Сницер Е. О.	

Окончание таблицы 40

№	Содержание мероприятий	Срок исполнения	Исполнитель	Отметки о выполнении
5.	Разработать должностные инструкции с полной регламентацией времени работы продавцов, кассиров и работников службы безопасности	10 раб. дней	Сницер Е. О.	
6.	Разработать и утвердить график регулярного обучения продавцов по вопросам работы с покупателями	5 раб. дней	Агейкин Д. В.	
7.	Разработать и утвердить график проведения наблюдения за использованием рабочего времени с применением метода моментных наблюдений	3 раб. дня	Сницер Е. О.	

Рассмотрим, какова будет эффективность от всех предложенных мероприятий (табл. 41).

Таблица 41 - Мероприятий по совершенствованию организации труда и их эффективности в ООО «Диадема»

Содержание мероприятий	Эффект
Разработать Положение о регламентированном времени отлучек продавцов и работников службы безопасности (45 мин. в течение рабочего дня) с введением санкций по удержанию премиальных за нарушение установленного регламента.	Новое Положение позволит повысить трудовую дисциплину, а следовательно и производительность труда данных категорий работников за счёт сокращения времени, расходуемого на личные нужды.
Разместить дополнительную рекламу предприятия для увеличения притока покупателей	На основании опыта фирм, реализующих аналогичную продукцию, приток клиентов за счет размещения рекламы составляет в среднем 10%.
Разработать и внедрить систему наблюдения и контроля за работой компьютеров, находящихся в пользовании продавцов и кассиров с удержанием из заработной платы выставленных счетов за несанкционированное пользование удалённым доступом.	Данное мероприятие поможет отслеживать и пресекать использование компьютеров в личных целях, что в свою очередь снизит непроизводительные издержки предприятия и повысит дисциплину и производительность труда.
Разработать Положение о системе регулирования продолжительности рабочего времени продавцов и кассиров в зависимости от величины покупательского потока (с привлечением дополнительных продавцов и кассиров в выходные дни)	Это позволит разгрузить продавцов в периоды наибольшего потока покупателей, улучшить уровень обслуживания потребителей и как следствие увеличить их приток в магазин и повысить оборот розничных продаж на предприятии.

Окончание таблицы 41

Содержание мероприятий	Эффект
Разработать должностные инструкции с полной регламентацией времени работы продавцов, кассиров и работников службы безопасности	Нововведение позволит повысить производительность труда данных категорий работников за счёт сокращения времени, расходуемого на личные нужды.
Разработать и утвердить график регулярного обучения продавцов по вопросам работы с покупателями	Повышение квалификации продавцов позволит повысить уровень обслуживания потребителей и как следствие увеличить их приток в магазин, а следовательно и повысить оборот предприятия.
Разработать и утвердить график проведения наблюдения за использованием рабочего времени с применением метода моментных наблюдений	Мероприятие позволит повысить производительность труда охваченных категорий работников за счёт выявления резервов неиспользованного рабочего времени и непроизводительных затрат.

3. Открытие собственного интернет магазина. Цель проекта – увеличение продаж, что в конечном итоге приведет к повышению эффективности деятельности предприятия в целом, а также эффективности использования основных фондов организации.

По данным работы аналогичного предприятия было выявлено, что выручка от реализации продукции будет составлять 5% от общей выручки по реализации в магазине. Соответственно, дополнительный оборот по интернет - торговле может составить 4367,7 тыс. руб.:

$$87354 \times 5\% = 4367,7 \text{ (тыс. руб.)}$$

Уровень торговой надбавки на продукцию, реализуемую через интернет магазин, будет установлен такой же, как и в целом по предприятию по текущему ассортименту в будущем году. Расчет по средней арифметической за последние два года. Уровень валовой прибыли – 26,17%. Тогда дополнительная валовая прибыль составит 1143,03 тыс. руб.:

$$4367,7 \times 26,17\% = 1143,03 \text{ (тыс. руб.)}$$

Издержки обращения увеличатся за счет роста переменной части, уровень которой в отчетном периоде анализа составлял 4,3% (группировка издержек в зависимости от оборота розничной торговли представлена в приложении Л). Соответственно в суммовом выражении они могут составить 187,8 тыс. руб.:

$$4367,7 \times 4,3\% = 187,8 \text{ (тыс. руб.)}$$

Также для доставки товаров покупателям требуется введение новой должности – курьер. Руководством предприятия было решено взять на эту должность двух работников. Заработная плата будет составлять 12 тыс.руб. в месяц.

Т.е. готовая заработная плата составит:

$$12 \times 12 = 144 \text{ (тыс.руб.)}$$

Отчисления во внебюджетные фонды:

$$144 \times 30,2/100 = 43,5 \text{ (тыс.руб.)}$$

Итого затраты на оплату труда составят:

$$(144+43,5)*2=375 \text{ (тыс.руб.)}$$

Для доставки товаров будет использоваться автомобиль марки «Газель», числящийся на балансе предприятия. Рассчитаем примерное количество заказов в день:

$$\text{ОРТсдн}=4367700/360=12132,5 \text{ рублей}$$

Средний чек заказов через интернет составляет 1000 рублей.

Рассчитаем среднее количество заказов в день:

$$З=12132,5/1000=12 \text{ заказов}$$

Среднее расстояние маршрута на выполнение одного заказа 5 км. Расходы топлива 14,7 л на 100 км. Цена одного литра дизельного топлива – 30 рубля. Соответственно дополнительные расходы на ГСМ могут составить 108 тыс. руб.:

$$12 \text{ з.} \times 5 \text{ км} \times 360 \text{ дней} = 21 \text{ 900 (км)}$$

$$21 \text{ 900 км} \times 0,147 \text{ литра} \times 30 \text{ руб.} = 96,6 \text{ (тыс. руб.)}$$

Стоимость создания сайта 50 тыс.руб. Работы, связанные с обслуживанием интернет сайта (интернет магазина), будет осуществлять сторонний контрагент, а именно агентство интернет-маркетинга «Alente», г. Красноярск, ул. Авиаторов, д.42. Стоимость работ, связанных с поддержкой сайта будет составлять 9 тыс. руб. в месяц, что составит 180 тыс. руб. в год:

$$9 \text{ тыс. руб.} \times 12 \text{ мес.} = 108 \text{ (тыс. руб.)}$$

Для обеспечения бесперебойной работы интернет магазина необходимо приобретение нового сервера. В качестве подходящего, может быть выбран сервер HP DL380e GEN8. Его общая стоимость 250 тыс. руб. Сервер HP ProLiant DL380e Gen8 обеспечивает высокую производительность существующих вычислительных ресурсов и систем хранения в центрах обработки данных и возможности их масштабирования в будущем, на случай изменения бизнес-потребностей. Высокая производительность, безопасность

и эффективность серверов HP ProLiant DL380e Gen8 дает возможность компаниям успешно наращивать инфраструктуру в условиях роста объема данных. Тогда дополнительные амортизационные отчисления составят 25 тыс. руб.:

$$250 \text{ тыс. руб.} \times 10\% = 25 \text{ (тыс. руб.)}$$

Тогда общие издержки обращения, связанные с осуществлением мероприятия, составят 842,4 тыс. руб.:

$$187,8 + 375 + 96,6 + 50 + 108 + 25 = 842,4 \text{ (тыс. руб.)}$$

Прибыль от продаж от осуществления данного мероприятия составит 300,6 тыс. руб.:

$$1143,02 - 842,4 = 300,6 \text{ (тыс. руб.)}$$

Далее в таблице 42 осуществим расчет прибыли от продаж на 2015 год с учетом осуществления обоих предлагаемых мероприятий, связанных с введением дополнительной услуги сервиса, а также расширением ассортимента.

Таблица 42 – Экономическое обоснование резервов роста оборота розничной торговли предприятия ООО «Диадема»

Показатели	Ед. изм.	2014 год	2015 год				Отклонение (+;-)	Темп изменения, %
			2015	рекомендации		итого		
				расширение ассортимента	открытие интернет магазина			
Оборот розничной торговли	тыс. руб.	65261	87354	1472,5	4367,7	93194,2	5840,2	106,69
Себестоимость	тыс. руб.	50335	64496	764,5	-	65260,5	764,5	101,19
Валовая прибыль								
- сумма	тыс. руб.	14926	22858	708	1143,03	24709,03	1851,03	108,10
- уровень	%	22,87	26,17	48,08	26,17	26,51	0,34	х
Издержки обращения								
- сумма	тыс. руб.	7226	11258	95,4	842,4	12195,8	937,8	108,33
- уровень	%	11,07	12,89	6,48	19,24	13,09	0,2	х
Прибыль от продаж								
- сумма	тыс. руб.	7700	11600	612,6	300,6	12513,2	913,2	107,87
рентабельность продаж		11,8	13,28	41,60	6,88	13,43	0,15	х

Таким образом, с учетом рекомендаций оборот предприятия ООО «Диадема» вырастет на 5840,2 тыс.руб. в денежном выражении или на 6,69% в относительном и составит 93194,2 тыс.руб. Прибыль от продаж увеличится на 7,87 % или на 913,2 руб., а рентабельность возрастет на 0,15 %.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью данной работы является проведение анализа оборота розничной торговли предприятия. Объект исследования – ООО «Диадема».

По данным анализа были сделаны следующие выводы:

Оборот розничной торговли ООО «Диадема» вырос по сравнению с предшествующим периодом на 33,85 % или 22093 тыс. руб. и составил 87354 тыс.руб.;

В течение пяти последних лет работы предприятия оборот розничной торговли ООО «Диадема» в действующих ценах стабильно увеличивался (в 2011 году - 37150 тыс. руб., в 2012 году – 42210 тыс. руб., в 2013 году – 51002 тыс. руб., в 2014 году – 65261 тыс. руб. и в 2015 году 87354 тыс. руб.) В сопоставимых ценах оборот розничной торговли также имел постоянную тенденцию к росту (в 2012 году - 40047,4 тыс. руб., в 2013 году - 46833,8 тыс. руб., в 2014 году - 56018 тыс. руб. , в 2015 - 66937,9 тыс. руб.);

В 2015 году удельный вес в первом квартале составит 27,21%, во втором – 24,34%, в третьем – 25,19%, а в четвертом – 23,26%;

Наибольший объем продаж в ООО «Диадема» приходится на «розы». Это 23,77% общего объема реализации в 2014 году и 23,72% в 2015 году. Оборот розничной торговли по товарной группе в динамике увеличился с 15512,5 тыс. руб. в базисном периоде до 20720,37 тыс. руб. в 2015 году в денежной форме или на 33,6% в относительном выражении. Наименьший объем продаж в ООО «Диадема» приходится на такую группу товаров, как «горшечные растения». Это 0,34% общего объема реализации в 2014 году и 0,36% в 2015 году. Оборот розничной торговли по данной группе товаров в динамике увеличился с 221,9 тыс. руб. в базисном периоде и до 314,5 тыс. руб. в отчетном периоде анализа, то есть на 92,6 тыс.

Коэффициент структурных сдвигов оборота розничной торговли ООО «Диадема» в 2015 году составил 0,37%, то есть столько составляет среднее колебание в удельных весах оборота по отдельным товарным группам в общем объеме оборота розничной торговли предприятия.

При анализе товарного обеспечения оборота ООО «Диадема» можно отметить, что при увеличении реализации товаров по ценам приобретения на 28,13% (с 50335 до 64496 тыс. руб.) увеличивается поступление товаров, причем более быстрыми темпами, а именно на 1,78% в относительной форме. Поступление товаров на предприятие составило 58227 тыс. руб. в 2015 году, что больше прошлого года на 57208 тыс. руб. в абсолютном выражении. Прочее выбытие уменьшилось с 704 тыс. руб. в 2014 году до 602 тыс. руб. в 2015 году, то есть на 102 тыс. руб. в денежной форме или на 14,49% в относительном выражении.

Товарные запасы ООО «Диадема» в динамике незначительно снизились с 24893 тыс. руб. на начало 2014 года до 24191 тыс. руб. на конец 2015 года. В результате данных изменений средние товарные запасы рассматриваемого предприятия в отчетном периоде анализа составили 27547,9 тыс. руб., что больше прошлого года на 2004,25 тыс. руб. в абсолютном выражении или на 7,85% в относительной форме.

Обобщая факторный анализ оборота розничной торговли ООО «Диадема» можно отметить следующее. Структура влияния факторов практически всех факторов является рациональной, так как в основном преобладает рост оборота розничной торговли за счет интенсивных факторов.

В следующей главе дипломной работы был о проведено планирование оборота розничной торговли по общему объему, составу и структуре.

Оборот по общему объему был спланирован с помощью таких методов, как экономико-математический, экономико-статистические и экспертный метод.

Исходя из осуществленного планирования оборота розничной торговли, в качестве рекомендуемого значения данного показателя выбрали значение, полученное методом экспертных оценок - 100457 тыс. руб. в действующих ценах.

Далее было проведено планирование оборота розничной торговли по

периодам года такими методами, как выравнивание динамического ряда, по средней арифметической и с использованием индексов сезонности.

Для выявления резервов роста оборота розничной торговли и повышения эффективности деятельности предприятия были предложены три рекомендации.

Первое мероприятие это расширение ассортимента за счет сопутствующей товарной группы. В выборе группы сопутствующих товаров важную роль играло анкетирование покупателей, по результатам которого в качестве новой товарной группы были выбраны мягкие игрушки. Данная группа товаров является наиболее популярным дополнением к цветам и цветочным композициям. Данная товарная группа будет сопутствующей к основному ассортименту продукции. В качестве поставщика была выбрана компания «Сказка», которая является крупным поставщиком мягких игрушек и праздничных аксессуаров.

Вторым предлагаемым мероприятием является разработка мероприятий по совершенствованию организации труда и эффективности работы предприятия. Предусмотрено также и мероприятие, напрямую направленное на повышение объема товарооборота – это дополнительная реклама предприятия с целью увеличения притока покупателей. Необходимый объем и структура товарооборота, определили новые требования к эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов на предприятии.

Фактор влияния производительности труда на объем оборота розничной торговли, помимо корректировок в структуре управления предприятия, подвёл к решению важной задачи - выявлению внутренних резервов предприятия, и в частности к анализу затрат рабочего времени и выработке мероприятий по нормированию и контролю за его использованием.

Несмотря на существенные изменения в экономике страны, нормирование сохранило роль основного фактора управления производительностью труда.

Фотография рабочего времени (ФРВ) по-прежнему остается одним из самых удобных и рациональных методов изучения затрат и потерь рабочего времени, а также разработки отдельных видов норм труда. Освоение метода ФРВ позволяет получать уникальные результаты в области управления персоналом и его производительностью даже в условиях неполного охвата нормированием выполняемых на предприятии работ.

Третьим предлагаемым мероприятием является открытие собственного интернет магазина. Цель проекта – увеличение продаж, что в конечном итоге приведет к повышению эффективности деятельности предприятия в целом, а также эффективности использования основных фондов организации.

С учетом рекомендаций оборот предприятия ООО «Диадема» вырастит на 5840,2 тыс.руб. в денежном выражении или на 6,69% в относительном и составит 93194,2 тыс.руб. Прибыль от продаж увеличится на 7,87 % или на 913,2 руб., а рентабельность возрастет на 0,15 %.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ. – Режим доступа: Консультант Плюс
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: В 4 ч. Ч 4. [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.01.1996 N 146-ФЗ ред. от 09.03.2016. - Режим доступа: Консультант Плюс.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации: В 2 ч. Ч 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.04.2016. - Режим доступа: Консультант Плюс.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.12.2001 N 197-ФЗ ред. от 30.12.2015. - Режим доступа: Консультант Плюс.
5. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс] федер. закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ ред. от 29.12.2015. - Режим доступа: Консультант Плюс.
6. О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов): постановление Правительства РФ от 07.03.1995 N 239 ред. от 04.09.2015. - Режим доступа: Консультант Плюс.
7. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету Доходы организации ПБУ 9/99 [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н ред. от 06.04.2015 . - Режим доступа: Консультант Плюс.

8. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету Расходы организации ПБУ 10/99[Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н ред. от 06.04.2015. - Режим доступа: Консультант Плюс.

9. Об утверждении Указаний по заполнению форм федерального статистического наблюдения N П-1 Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг, N П-2 Сведения об инвестициях в нефинансовые активы, N П-3 Сведения о финансовом состоянии организации", N П-4 Сведения о численности и заработной плате работников [Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 26.10.2015 N 498, N П-5(м). - Режим доступа: Консультант Плюс.

10. Арзуманова, Т.И. Экономика и планирование на предприятиях торговли и питания / Т. И. Арзуманова, М. Ш. Мачабели. – Москва: Дашко и Ко, 2013. – 274с.

11. Баканов, М.И. Экономический анализ в торговле / М.И. Баканов, И. М. Дмитриева, Л. Р. Смирнова. – Москва: Финансы и статистика, 2014. – 368с.

12. Батраева, Э. А. Ценообразование на предприятии торговли: учебное пособие / Э. А. Батраева; Краснояр. гос. ун-т, Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск: КрасГУ, 2005. - 127с.

13. Брагин, Л.А. Экономика торгового предприятия: Торговое дело. / Л.А. Брагин. - Москва: ИНФРА-М, 2012. - 313с.

14. Глущенко В.В. Финансы: учебное пособие / В.В. Глущенко, В.Н. Чехунов. – Харьков: ХГУ, 2012. – 95с.

15. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: учебник / В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – Москва: ЮНИТИ-ДНА, 2010. – 670с.

16. Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов, В. А. Кузьменко. – Москва: КноРУС, 2012. – 408с.

17. Грузинов, В.П. Экономика предприятия: учебное пособие / В.П. Грузинов, В.Д. Грибов. - Москва: ИНФРА-М, 2012. – 376с.

18. Дробозина Л.А. Финансы: учебник / Л.А. Дробозина. - Москва: Экзамен, 2012. - 768с.
19. Иванов, Г.Г. Экономика торгового предприятия / Г.Г. Иванов. – Москва: Академия, 2011. – 320с.
20. Камаев В. Д. Основы экономической теории: учебник / В.Д. Камаев. – Москва: МГТУ им. Баумана, 2013. – 760с.
21. Кравченко, Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле / Л. И. Кравченко. – Москва: Новое знание, 2012. – 512с.
22. Лебедева, С.Н. Экономика торгового предприятия: учебное пособие / С.Н. Лебедева, Н.А. Казиначникова, А.В. Гавриков; под ред. С.Н. Лебедевой. – Минск: Новое знание, 2012. - 240с.
23. Лифиц М.М. Экономика и организация торговли / М.М. Лифиц, Г.Л. Рубинштейн. - Москва: Экономика, 2013. – 356с.
24. Макконелл, К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2т. Т.2; пер. с англ. / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. - Москва: Республика, 2012. - 400с.
25. Раицкий, К.А. Экономика и управление в организациях торговли / К.А. Раицкий. – Москва: Аспект Пресс, 2013. – 492с.
26. Самуэльсон П.А. Экономика: учебник: пер. с англ./ П.А. Самуэльсон; – Севастополь: Ахтиар, 2015. - 384с
27. Терещенко Н.Н. Анализ и планирование товарооборота и товарных запасов розничного торгового предприятия: практикум / Н.Н. Терещенко, О.Н. Емельянова; Краснояр. гос. торг-экон. ин-т. - 2-е изд., перераб. и доп. - Красноярск, 2006. - 114с.
28. Терещенко, Н.Н. Доходы предприятия торговли: учебное. пособие / Н.Н. Терещенко, Ю.Ю. Сулова; Москва: ИНФРА – М, 2015. – 272с.
29. Терещенко, Н.Н. Прибыль предприятия торговли: учебное. пособие / Н.Н. Терещенко, Ю.Ю. Сулова; Красноярск:СФУ, 2014. – 120с.
30. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: учебник для вузов / Л.А. Брагина, [и др.]; под ред. Л.А. Брагина. - Москва: ИНФРА – М,

2012. – 560с.

31. Фридман, А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества / А.М. Фридман. – Москва: Дашков и Ко, 2012. – 656с.

32. Шеремет, А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятий / А.Д. Шеремет. – Москва: Экономика, 2010. –210с.

33. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник / под ред. А.Н. Соломатина. – Санкт-Петербург: Питер, 2009. – 560с.

34. Экономическое обоснование резервов роста рентабельности деятельности торгового предприятия: методические указания к проведению деловой игры по дисциплине «Планирование на предприятии торговли» /сост. Н. Н. Терещенко, Л. П. Андреева; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск, 2011. - 24с.

35. Экономика торгового предприятия и ПМП: методы указания по выполнению экономического раздела дипломных работ (проектов) /сост. Т. И. Берг; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2014. – 56с.

36. Экономика фирмы: учебник / под ред. В. Я. Горфинкеля. – Москва: Юрайт, 2013. – 688с.

37. Юров, В. Ф. Прибыль в рыночной экономике: вопросы теории и практики / В. Ф. Юров. – Москва: Финансы и статистика, 2013. – 144с.

Приложение Б

Форма информационной карты заявки на размещение выпускной квалификационной работы на сайте университета

Наименование поля данных	Информация
1. Автор (фамилия, имя, отчество)	Шобохова Елена Витальевна
2. Руководитель (фамилия, имя, отчество), должность, ученная степень, ученное звание	Терещенко Наталья Николаевна доктор экономических наук, профессор
3. Код Государственного рубрикатора научно – технической информации (ГРНТИ)	06. 81. 12
4. Заглавие (тема/ название работы)	Оборот розничной торговли предприятия: анализ и обоснование резервов роста
5. Тип документа: выпускная квалификационная работа бакалавра, дипломная работа специалиста, магистерская диссертация	выпускная квалификационная работа
6. Код и наименование направления (специальности) /профиля/ программы	080502.65 Экономика и управление на предприятии (в торговле)
7. Институт, кафедра	ТЭИ СФУ. Кафедра экономики и планирования
8. Год издания / защиты (текущий)	2016
9. Место издания	Красноярск
10. Издатель	Сибирский федеральный университет
11. Поле для загрузки файла с текстом работы	
12. E-mail руководителя ВКР	
13. Пароль	
14. Заявление о соблюдении авторских прав	Я подтверждаю, что выпускная работа написана в соответствии с правилами академической этики и не нарушает авторских прав иных лиц
15. Наличие соавторов (да/нет)	нет
16. Наличие конфиденциальной информации в тексте выпускной квалификационной работы	а) Я подтверждаю, что ВКР не содержит сведений, составляющих государственную тайну, а также производственных, технических, экономических, организационных и других сведений, в том числе о результатах интеллектуальной деятельности в том числе о результатах интеллектуальной деятельности в научно технической сфере, о способах осуществления профессиональной деятельности, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, в

	соответствии с решением правообладателя (публикуется)
	б) Из текста ВКР изъяты производственные, технические, экономические, организационные и другие сведения, в том числе о результатах интеллектуальной деятельности в научно – технической сфере, о способах осуществления профессиональной деятельности, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу, в соответствии с решением правообладателя (публикуется с учетом изъятия)
	в) Текст ВКР содержит сведения, содержащие государственную тайну (не публикуются)