

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Торгово-экономический институт
Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

подпись инициалы, фамилия
« _____ » _____ 20 ____ г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 «Экономика» профиль 38.03.01.10.09 «Экономика предприятий и организаций (в сфере услуг)»
код и наименование направления

Оборот розничной торговли предприятия: анализ и определение резервов роста
тема

Руководитель _____
подпись, дата

доцент, канд. экон. наук
должность, ученая степень

И.В. Петрученя
ициалы, фамилия

Выпускник _____
подпись, дата

В.В. Егоров
ициалы, фамилия

Красноярск 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	2
1 Теоретические и методические основы анализа и планирования оборота розничной торговли	4
1.1 Оборот розничной торговли: понятие, сущность, виды, классификация и значение.....	4
1.2 Методика анализа оборота розничной торговли в современных условиях	9
1.3 Методика планирования оборота розничной торговли на предприятии	17
2 АНАЛИЗ ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ООО «СЭК».....	27
2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика деятельности торгового предприятия ООО «СЭК»	27
2.2 Анализ динамики, состава и структуры оборота розничной торговли торгового предприятия ООО «СЭК»	34
2.3 Факторный анализ оборота розничной торговли торгового предприятия ООО «СЭК»	39
3 Экономическое обоснование резервов роста оборота розничной торговли ООО «СЭК»	44
3.1 Планирование оборота розничной торговли по общему объему с применением различных методов планирования на предприятии ООО «СЭК»	44
3.2 Планирование оборота розничной торговли по товарной структуре и периодам года	48
3.3 Разработка мероприятий направленных на увеличение оборота розничной торговли торгового предприятия ООО «СЭК».....	52
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	59
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	61
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	64

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время, когда современные торговые предприятия уже заняли свою нишу, для них становится актуальной проблема удержания и расширения своей доли рынка, привлечение новых покупателей и получение максимальной прибыли. В процессе достижения этой цели оборот розничной торговли выступает как важнейшее и необходимое без которого не может быть достигнута эта цель, поскольку торговое предприятие получает определенную сумму дохода с каждого рубля реализованных товаров, то задача максимизации прибыли вызывает необходимость постоянного увеличения объема оборота розничной торговли, как основного фактора роста доходов прибыли. [11]

Оборот розничной торговли является основным, исходным показателем деятельности розничного торгового предприятия, от размера и структуры которого зависит размер всех экономических показателей работы предприятия (доходов, расходов, прибыли, рентабельности и т.д.). Поэтому анализ и планирование оборота розничной торговли занимает первостепенное значение в аналитической деятельности предприятия торговли. Этим и объясняется актуальность темы курсовой работы.

Основная цель ВКР - экономическое обоснование оборота розничной торговли предприятия ООО «СЭК» на будущий год.

Для достижения поставленной цели требуется решить ряд задач:

- рассмотреть понятие, состав, классификацию и значение оборота розничной торговли торгового предприятия;
- раскрыть этапы и методы планирования оборота розничной торговли торгового предприятия;
- дать организационно-экономическую характеристику исследуемого торгового предприятия ООО «СЭК»;
- провести анализ динамики, состава и структуры оборота розничной торговли торгового предприятия;

- провести факторный анализ оборота розничной торговли торгового предприятия;
- провести планирование оборота розничной торговли по общему объему и структуре торгового предприятия;
- провести планирование оборота розничной торговли по товарной структуре и периодам года;
- выявить и экономически обосновать перспективы роста оборота розничной торговли торгового предприятия.

Теоретической основой ВКР послужили работы отечественных и зарубежных экономистов по изучаемому вопросу: Соломатин А.Н., Терещенко Н.Н., Суслова Ю.Ю., Емельянова О.Н; законодательство Российской Федерации и его структур; данные Госкомстата Российской Федерации, в том числе по Красноярскому краю; официальные инструктивно-методические материалы; публикации в периодической печати; результаты собственных исследований.

Методической основой написания выпускной квалификационной работы является использование в процессе проводимых исследований следующих методов анализа: сравнения и группировки, относительных и абсолютных величин, индексный метод, метод разниц, и методов планирования: экономико-статистических, экономико-математического, прямого счета, экспертных оценок и др.

Предметом исследования выступает оборот розничной торговли предприятия торговли.

Объект исследования – предприятие розничной торговли ООО «СЭК». Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Работа иллюстрирована 5 рисунками, 39 таблицами и 2 приложениями. Список включает 28 источников литературы. Общий объем работы составил 61 страниц без приложений.

1. Теоретические и методические основы анализа и планирования оборота розничной торговли

1.1. Оборот розничной торговли: понятие, сущность, виды, классификация и значение

Оборот розничной торговли представляет собой последнюю, конечную стадию движения товаров в сфере обращения, когда они переходят в сферу потребления посредством осуществления акта купли-продажи. При этом товары потребляются полностью или образуют фонд личного потребления.

Оборот розничной торговли – это продажа потребительских товаров за наличный расчет населению независимо от каналов реализации

Оборот розничной торговли - объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени. Розничный оборот розничной торговли - объем продажи товаров и оказания услуг населению для личного, семейного, домашнего использования. Соответственно 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. Продукты, произведенные для реализации, и денежные доходы служат основой оборота розничной торговли. С точки зрения системного подхода, оборот розничной торговли необходимо рассматривать в трех аспектах:

- как систему отношений общественного производства;
- как систему отношений обмена денежных доходов населения на товары народного потребления;
- как систему обратной связи с производством[3]

Объем и тенденции изменения оборота розничной торговли в значительной степени характеризуют собой уровень жизни народа. Именно через оборот розничной торговли реализуются денежные доходы, полученные в соответствии с количеством и качеством затраченного труда. Это находит выражение в динамике развития оборота розничной торговли и его доли в фонде потребления. Фонд личного потребления, кроме оборота розничной торговли, включает натуральное потребление и услуги нетоварного характера, неорганизованный оборот.

Оборот розничной торговли представляет собой выручку от продажи товаров населению для личного потребления или использования в домашнем хозяйстве за наличный расчет или оплаченных по кредитным карточкам, по расчетным чекам банков, по перечислению со счетов вкладчиков, по поручению физических лиц без открытия счета, по средствам платежных карт, что также учитывается как продажа за наличный расчет.

Перечень видов экономической деятельности, в ходе которых осуществляются данные продажи и их виды, установлен законодательством.

В состав оборота розничной торговли включается выручка от продажи:

- товаров, проданных по договорам комиссии (поручения или агентским договорам) по моменту продажи в размере полной стоимости товаров, включая вознаграждение;
- товаров, отправленных покупателям по почте, с оплатой по безналичному расчету (по моменту сдачи посылки отделению связи);
- товаров, проданных в кредит (по моменту отпуска товаров покупателям);
- стоимость товаров длительного пользования, проданных по образцам (по времени выписки счета фактуры или доставки покупателю, независимо от времени фактической оплаты товара покупателем);
- стоимость товаров, проданных через телемагазины и компьютерные сети (электронная торговля, включая Интернет) (по времени выписки

- счета-фактуры или доставки покупателю, независимо от времени фактической оплаты товара покупателем);
- стоимость товаров, проданных через торговые автоматы[3]:
 - полная стоимость лекарственных средств, отпущенных отдельным категориям граждан бесплатно или по льготным рецептам;
 - полная стоимость товаров, проданных отдельным категориям населения со скидкой (топливо и т.п.);
 - стоимость проданных по подписке печатных изданий (по моменту выписки счета, без учета стоимости доставки);
 - стоимость упаковки, имеющей продажную цену, не входящую в цену товара;
 - стоимость проданной порожней тары;
 - стоимость стеклянной посуды, проданной вместе с товаром (за вычетом стоимости возвращенной населением порожней стеклянной посуды) или принятой в обмен на товар;
 - стоимость товаров, отпущеных населению через розничную торговую сеть или через торговые подразделения неторговых организаций в счет задолженности по заработной плате, пенсиям, пособиям и т.п. с последующей оплатой организациям торговли предприятиями, органами социального обеспечения или др.

Не включаются в оборот розничной торговли:

- стоимость проданных товаров, не выдержавших гарантийных сроков;
- стоимость проездных билетов, талонов на все виды транспорта, лотерейных билетов, телефонных карт, карт экспресс-оплаты услуг связи[3];
- стоимость товаров, отпущеных через розничную торговую сеть юридическим лицам (в том числе и организациям социальной сферы, спец. потребителям и т.п.) и индивидуальным предпринимателям.

Оборот розничной торговли общественного питания в оборот розничной торговли не включается. Обязательным признаком операции,

относимой к розничной торговле, является наличие кассового чека (счета) или иного заменяющего чек документа. Оборот розничной торговли приводится в фактических продажных ценах, включающих торговую наценку, налог на добавленную стоимость и аналогичные обязательные платежи. В соответствии существующими формами статистической отчетности оборот розничной торговли можно классифицировать по следующим признакам:

Таблица 1.1 - Классификация оборота розничной торговли.[17]

Признак классификации	Виды оборота розничной торговли
В зависимости от формы собственности	Оборот государственной розничной торговли Оборот негосударственной розничной торговли
В зависимости от формы расчета	Налично-денежный оборот Безналичный оборот Оборот по продаже товаров в кредит
По составу	Оборот продовольственных товаров Оборот не продовольственных товаров
По формам обслуживания	Самообслуживание С доставкой на дом Обслуживание через прилавок По почте По образцам каталога
В зависимости от влияния цен	Оборот в действующих ценах Оборот в сопоставимых ценах
По периоду действия	Плановый оборот розничной торговли Фактический оборот розничной торговли Ожидаемый оборот розничной торговли Прогнозируемый оборот розничной торговли

Особое внимание следует обратить и на такой важный признак классификации оборота розничной торговли, как деление оборота в зависимости от учета влияния цен.

Значение розничного товарооборота следует рассматривать в двух аспектах: экономическом и социальном.

Объектами оборота розничной торговли являются потребительские товары, а субъектами выступают продавцы и покупатели этих товаров.

Отразим это на рисунке 1.1



Рисунок 1.1–Объекты и субъекты оборота розничной торговли.[9]

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.
- 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;
- 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;
 - состав оборот розничной торговли торговой организации (применительно к обороту розничной торговли), классифицируется по различным признакам;
 - ассортиментный состав проданных товаров по группам или отдельным товарным наименованиям характеризует структуру розничного оборот розничной 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.[9]

Изучив теорию, перейдем к методике анализа оборота розничной торговли.

1.2. Методика анализа оборота розничной торговли в современных условиях

Оборот розничной торговли, как уже отмечалось, является одним из основных показателей хозяйственно-финансовой деятельности коммерческого предприятия, с которым непосредственно связаны и от которого непосредственно зависят все остальные показатели. Соответственно от качества экономического анализа и правильного планирования этого показателя в большей степени зависит конечный результат деятельности

коммерческого предприятия. Основными задачами анализа оборота розничной торговли торгового предприятия являются:

1. Оценка объема и структуры оборота розничной торговли как фактора (основного условия) обеспечения прибыльной работы торгового предприятия.
2. Проверка выполнения плана оборота розничной торговли за год по кварталам и месяцам, а также установление ритмичности его выполнения в общем объеме и по товарным группам.
3. Определение темпов изменения оборота розничной торговли в текущем году по сравнению с прошлым годом в общем объеме и по отдельным товарным группам.
4. Оценка уровня удовлетворения спроса населения на отдельные товары, соответствия предлагаемого ассортимента товаров спросу покупателей.
5. Определение влияния отдельных факторов на изменение объема и структуры оборота розничной торговли.
6. Выявление резервов и разработка мероприятий по дальнейшему увеличению объема оборота розничной торговли, расширению ассортимента и наиболее полному удовлетворению спроса покупателей.

Анализ оборота розничной торговли целесообразно осуществлять по трём основным этапам: подготовительному, основному и заключительному; содержание этапов представлено на рис. 2. [8.С.7]

Первоначальным этапом анализа оборота розничной торговли является подготовительный, в ходе которого определяются цели и задачи проведения исследования, осуществляется выбор предмета и объекта анализа, методов его проведения, определяются сроки, исполнители анализа и круг

необходимой информации, изучаются его основные предпосылки. Основной целью проведения анализа оборота розничной торговли является изучение возможностей его увеличения и максимизации прибыли на основе оптимизации объема, состава и структуры оборота.

Для проведения анализа оборота розничной торговли используется ряд как традиционных, так и математических методов, основные из которых представлены на рис.3 [8.С.11]. После окончания подготовительного этапа исследователи приступают к выполнению основного этапа анализа оборота розничной торговли, осуществляющегося по ряду направлений: анализ динамики общего объема оборота розничной торговли; оценка его состава и структуры по видам продаж, анализ во времени и в ассортиментном аспектах. Факторный анализ оборота розничной торговли, анализ его товарного обеспечения. Анализ динамики общего объема оборота розничной торговли осуществляется за ряд лет в действующих и сопоставимых ценах.

Объем оборота розничной торговли в сопоставимых ценах ($P_{c.u.}$) рассчитывается путем деления оборота розничной торговли в действующих ценах ($P_{d.u.}$) на соответствующий индекс розничных цен (I_u): [8.С.13]

$$P_{c.u.} = \frac{P_{d.u.}}{I_u} \quad (1)$$

где $P_{c.u.}$ - объем оборота розничной торговли в сопоставимых ценах, тыс. руб.; $P_{d.u.}$ - объем оборота розничной торговли в действующих ценах, тыс. руб.; I_u - индекс розничных цен.

Анализируя динамику оборота розничной торговли, используют показатели «темпер роста» и «темпер прироста», которые рассчитываются по следующим формулам: [8.С.13]

$$Tp = \frac{P_1}{P_0} \cdot 100 \quad (2)$$

где T_p – темп роста, %; P_1 - объём оборота текущего (отчётного) периода, тыс. руб; P_0 - объём оборота розничной торговли базисного периода, тыс. руб.

$$T_{np} = T_p - 100, \quad (3)$$

где T_{np} - темп прироста оборота розничной торговли, %.

При расчёте среднегодового темпа роста оборота розничной торговли

$$\text{расчёты осуществляются по следующей формуле: } T_p = \sqrt[n-1]{\frac{P_n}{P_0}}, \quad (4)$$

где n - количество периодов, годы; P_0 - оборот розничной торговли первого года в динамическом ряду, тыс. руб., где P_n - оборот розничной торговли последнего года в динамическом ряду, тыс. руб.

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

Для оценки равномерности развития оборота розничной торговли по периодам времени рассчитываются коэффициенты равномерности и ритмичности, а также индексы сезонности.

Коэффициент равномерности (K_p) рассчитывается по формуле: [8.С.14]

$$K_p = 100 - V, \quad (5)$$

где V - коэффициент вариации, %;

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

где \bar{x} среднеквадратическое отклонение;

\bar{x} -средний процент (темпер роста) оборота по общему объёму или средний размер оборота розничной торговли за определённый период, % или тыс. руб.

Среднеквадратичное отклонение может быть определено как по абсолютному значению (сумме) оборота розничной торговли, так и по относительным показателям (темперам роста). Рассмотрим оба варианта.

Для определения равномерности распределения оборота розничной торговли по периодам времени расчёты проводят по сумме оборота розничной торговли, в этом случае среднеквадратическое отклонение считается следующим образом:

$$\bar{o} = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}} \quad (7)$$

где x_i - объём оборота розничной торговли за определённый период, тыс. руб.;

\bar{x} - средняя величина оборота розничной торговли за исследуемый период, тыс. руб.;

n - число составляющих (месяцев, кварталов);

2) для определения равномерности динамики оборота розничной торговли расчёты проводят по темпам роста оборота розничной торговли за определённые периоды, при этом среднеквадратическое отклонение определяется следующим образом:

$$\bar{o} = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2 \times P_{0i}}{\sum P_{0i}}} \quad (8)$$

где x_i - темп изменения оборота розничной торговли по отдельным временным периодам, %;

\bar{x} -средний темп изменения оборота розничной торговли по общему объёму, %

P_{0i} - базисное значение оборота розничной торговли за период, тыс. руб.

Для оценки распределения оборота розничной торговли по отдельным месяцам и кварталам отчётного года целесообразно также осуществлять расчёт индексов сезонности (Ic), которые рассчитываются по следующей формуле:

$$Ic = \frac{Pi}{\bar{P}}, \quad (9)$$

где Pi - средний оборот розничной торговли за отдельный период времени (месяц, квартал), тыс. руб.;

\bar{P} - среднемесячный (среднеквартальный) объём оборота розничной торговли, тыс. руб.

$$\bar{P} = \frac{\sum Pi}{4(12)} \quad (10)$$

Следующим направлением является анализ динамики оборота розничной торговли в ассортиментном разрезе. Для анализа оборота розничной торговли по ассортиментной структуре целесообразно рассчитывать коэффициент абсолютных структурных сдвигов в обороте розничной торговли ($K_{стр. сдв.}$) по следующей формуле:

$$K_{стр. сдв.} = \sqrt{\frac{\sum (F_i^1 - F_i^0)^2}{n}} \quad (11)$$

где F_i^0 -удельный вес i-ой товарной группы в общем объёме оборота розничной торговли предшествующего года, %;

F_i^1 -удельный вес i-ой товарной группы в общем объёме оборота розничной торговли отчётного года; n-количество товарных групп.

Основные факторы, оказывающие влияние на оборот розничной торговли предприятия (рис.4) [8.С.18], одним из наиболее значимых факторов, оказывающих влияние на объём оборота розничной торговли, является ценовой фактор, т.е. изменение индекса розничных цен за исследуемый период времени. Для расчёта влияния данного фактора на изменение оборота розничной торговли первоначально определяется объём оборота розничной торговли в сопоставимом виде по формуле и затем рассчитывается взаимосвязанное влияние двух факторов:

- влияние изменения розничных цен;
- влияние изменения объёма фактического оборота.

Вторая группа факторов, влияющих на оборот розничной торговли, связана с основными ресурсами торгового предприятия (основными фондами, оборотными средствами и трудовыми ресурсами).

На изменение объёма оборота розничной торговли оказывают влияние факторы, связанные с использованием трудовых ресурсов: численность работников и их производительность труда. Влияние данных факторов можно измерить методом разниц или методом цепных подстановок. При использовании метода разниц для определения влияния трудовых факторов на изменение оборота розничной торговли применяется следующая методика:

1) определяется влияние изменение численности работников ($\Delta Ч$) на изменение оборота розничной торговли торгового предприятия ($\Delta Р_{(\Delta Ч)}$)

2) определяется влияние изменения производительности труда работников ($\Delta ПТ$) на изменение оборота розничной торговли ($\Delta Р_{(\Delta ПТ)}$)

Совокупное влияние данных двух факторов трудовых ресурсов равно изменению оборота розничной торговли.

Для анализа оборота розничной торговли торгового предприятия используется формула увязки товарных ресурсов (поступления, остатки товаров) и объёма их реализации. Влияние на изменение объёма оборота розничной торговли размера торговой площади предприятия и розничного товарооборота на 1 м² торговой площади можно определить методом разниц или методом цепных подстановок. Следующая группа факторов, оказывающих влияние на оборот розничной торговли, связана с наличием и эффективностью использования основных фондов торгового предприятия. Расчёты осуществляются методом разниц или методом цепных подстановок. Результаты факторного анализа оборота розничной торговли предприятия целесообразно обобщить в сводную таблицу 2 [8.С.28].

Таблица 1.2 - Сводная таблица влияния факторов на изменение объёма оборота розничной торговли

Факторы, влияющие на объём оборота розничной торговли	Расчёт влияния
A	B
Влияние изменения цен	$\Delta P_{(\Delta \Pi)} = P_{1\text{дц}} - P_{1\text{с.ц.}}$
Влияние изменения физического объёма продаж	$\Delta P_{(\Delta \Phi)} = P_{1\text{с.ц.}} - P_{0\text{д.ц.}}$
Итого влияние	$\Delta P \approx \Delta P_{(\Delta \Pi)} + \Delta P_{(\Delta \Phi)}$
Влияние изменения численности работников	$\Delta P_{(\Delta \Psi)} = \Delta \Psi \cdot \Pi T_0 = \Psi_1 - \Psi_0 \cdot \Pi T_0$
Влияние изменения производительности труда работников	$\Delta P_{(\Delta \Pi T)} = \Delta \Pi T \cdot \Psi_1 = (\Pi T_1 - \Pi T_0) \cdot \Psi_1$
Итого влияние	$\Delta P_{(\Delta \Psi)} + \Delta P_{(\Delta \Pi T)} \approx \Delta P$
Влияние изменения запасов товаров на начало периода	$\Delta P_{(\Delta Z_H)} = Z_H - Z_{H_0}$
Влияние изменения поступления товаров	$\Delta P_{(\Delta \Pi)} = \Pi_1 - \Pi_0$
Влияние изменения выбытия товаров	$\Delta P_{(\Delta B)} = -(B_1 - B_0)$
Влияние изменения запасов товаров на конец периода	$\Delta P_{(\Delta Z_K)} = -(Z_K - Z_{K_0})$
Итого влияние	$P = Z_H + \Pi - B - Z_K$
Влияние изменения размера торговой площади	$\Delta P_{(\Delta S)} = (S_1 - S_0) \times P_{S_0}$
Влияние изменения оборота на 1 м ² торговой площади	$\Delta P_{(\Delta P_S)} = (P_{S_1} - P_{S_0}) \times S_1$
Итого влияние	$\Delta P_{(\Delta S)} + \Delta P_{(\Delta P_S)} \approx \Delta P$

Влияние изменения средней стоимости основных фондов	$\Delta P_{(\Delta \phi)} = P' - P_0$
Влияние изменения фондоотдачи	$\Delta P_{(\Delta \Phi)} = P_1 - P'$
Итого влияние	$P = \Phi \cdot \Phi_0$

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

1.3 Методика планирования оборота розничной торговли на предприятии

Планирование оборота розничной торговли представляет собой непрерывный процесс с целью приведения его объема в соответствие со спросом потребителей.

Планирование оборота розничной торговли является одним из важнейших моментов деятельности торгового предприятия.

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

Основными экономическими предпосылками планирования оборота розничной торговли являются:

1) решение правительства и местных органов власти по вопросам социального и экономического развития страны (регулирование, размеры таможенных пошлин, ставок налогов, уровень инфляции и т.п.);

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

3) анализ баланса денежных доходов и расходов населения за отчетный и прогнозируемый периоды;

4) основных показателей деятельности торгового предприятия за ряд предшествующих лет;

5) перспективы деятельности предприятия торговли в прогнозируемом периоде (прирост или выбытие торговых площадей, увеличение или сокращение численности работников и т.п.) [19]

Планирование оборота розничной торговли делится на три основных этапа

-Подготовительный

-Основной

-Заключительный

Характеристика этапов планирования оборота розничной торговли представлена на рисунке 1.2.



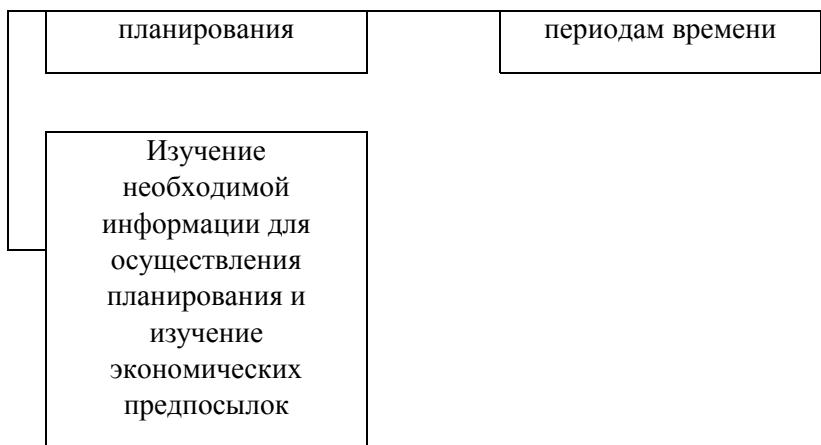


Рисунок 1.2 - Характеристика этапов планирования оборота розничной торговли

Распространенные методы расчета оборота розничной торговли по общему объему представлены на рисунке 1.3.

Рассмотрим основные методы планирования общего объема оборота розничной торговли.

1. Экономико-статистические методы основаны на определении статистических средних за предыдущие периоды и расчете на этой основе оборота розничной торговли на будущий период. Общий объем оборота розничной торговли рассчитывается следующими экономико-статистическими методами.

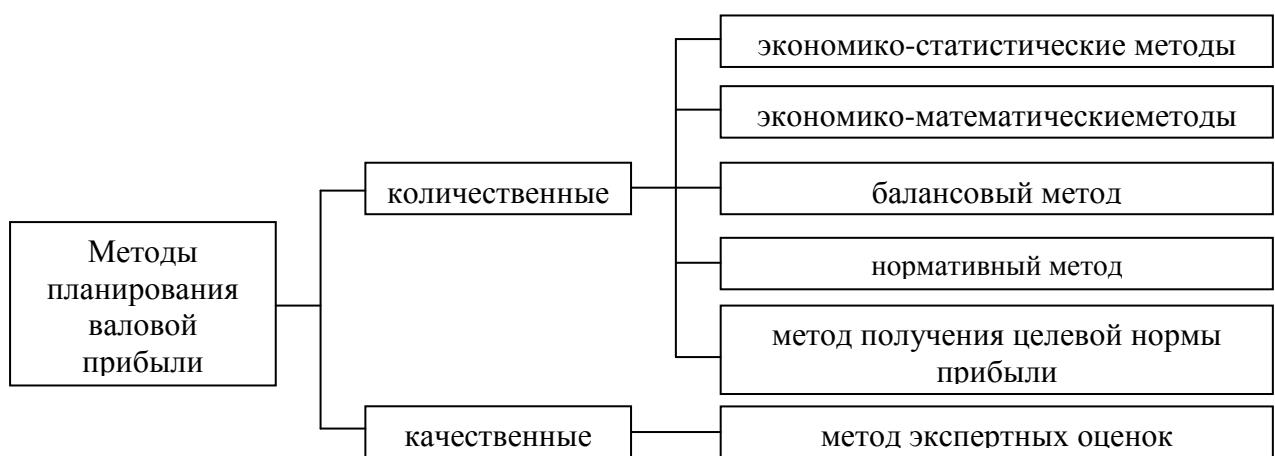


Рисунок 1.3 -Методы планирования оборота розничной торговли (по общему объему)

1.1 Метод расчета общего объема оборота розничной торговли по среднегодовым темпам роста.

(1.1)

где \bar{r} – среднегодовой темп роста оборота розничной торговли, %;
 P_n – оборот розничной торговли отчетного года в сопоставимых ценах, тыс. руб.;
 P_0 – оборот розничной торговли базисного года, тыс. руб.;
 n – количество лет в периоде.

Тогда общий плановый объем оборота розничной торговли предприятия рассчитывается по формуле (1.2):

(1.2)

где P_1 – оборот розничной торговли отчетного года в действующих ценах, тыс. руб.;

$J_{инф}$ – плановый индекс инфляции.

1.2. Метод выравнивания динамического ряда по скользящей средней. Данный метод расчета основан на построении динамического ряда оборота розничной торговли (как правило, темпов прироста) и последовательного выравнивания показателей ряда через 2 или 3 шага по скользящей средней. При этом каждому значению в динамическом ряду присваивается условное обозначение K . После выравнивания динамического ряда по скользящей средней находится среднее изменение оборота розничной за анализируемый период (формула 1.3) и рассчитывается планируемый темп прироста оборота розничной торговли (формула 1.4):

$$\Delta = \frac{m - 1}{m - 1} \quad (1.3)$$

$$K_{n+1} = K_n + \Delta \quad (1.4)$$

Планируемая сумма оборота розничной торговли будет находиться по формуле:

(1.5)

2. Экономико-математические методы планирования оборота розничной торговли заключаются в выявлении математической закономерности развития показателя и построения на этой основе модели развития показателя в будущем.

При планировании оборота розничной торговли могут использоваться как однофакторные модели, так и многофакторные модели [24].

Наиболее простой однородной моделью является трендовая модель развития оборота розничной торговли:

$$y = a_0 + b t, \quad (1.6)$$

где y – объем оборота розничной торговли, тыс. руб.;

a, b – параметры модели;

t – фактор времени.

При планировании оборота розничной торговли также может быть использована и многофакторная модель типа:

$$y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_n x_n, \quad (1.7)$$

где y – объем оборота розничной торговли, тыс. руб.;

$a_0, a_1, a_2, \dots, a_n$ – параметры уравнения;

$x_0, x_1, x_2, \dots, x_n$ – факторы, оказывающие наибольшее количественное влияние на объем товарооборота (размер торговой площади предприятия, индекс розничных цен; изменение производительности труда; временной фактор и т.д.).

Достоинствами данного метода является возможность планирования оборота в зависимости от многих факторов, его определяющих (уровня доходов населения, его численности и т.п.), высокая точность плана, а также возможность использования метода на всех уровнях управления. Основной

недостаток данного метода – отсутствие возможности сбора необходимой информационной базы для планирования в сопоставимом виде (за 7-10 лет).

3. Балансовый метод основан на использовании при расчете оборота балансовой взаимосвязи различных показателей.

На уровне торгового предприятия расчет оборота розничной торговли осуществляется по формуле (1.8) балансовой увязки оборота с факторами, влияющими на него:

$$P_{пл} = З_{Н_{пл}} + П_{пл} - З_{К_{пл}} - В_{пр_{пл}}, \quad (1.8)$$

где $P_{пл}$ – планируемый оборот розничной торговли по общему объему, тыс. руб.;

$З_{Н_{пл}}$ – планируемые запасы на начало периода, тыс. руб.;

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

$З_{К_{пл}}$ – планируемые запасы на конец периода, тыс. руб.;

$В_{пр_{пл}}$ – планируемое выбытие товаров, тыс. руб.

4. Нормативный метод планирования оборота розничной торговли основан на использовании при расчетах норм и нормативов (физиологических норм потребления продовольственных товаров, рациональных норм потребления непродовольственных товаров, норматива товарооборота на 1 м² торговой площади, обеспеченности товарами на 1000 жителей и т.д.).

Расчеты данным методом производят также на уровне предприятия для обоснования объема оборота по отдельным товарным группам и для расчета потребительской корзины населения.

Достоинством данного метода является высокая точность расчетов и простота, небольшая трудоемкость расчетов.

Основным недостатком метода является отсутствие в большинстве случаев научно обоснованных норм и нормативов.

5. Метод получения целевой нормы прибыли. Метод получения целевой прибыли. В основе данного метода планирования оборота розничной торговли лежит расчет предполагаемой (целевой) прибыли от

продаж, которую предприятие торговли будет стремиться достичнуть в будущем периоде.

В соответствии с действующим законодательством прибыль от продаж ($\Pi_{\text{пр}}$) рассчитывается как разница между суммой валовой прибыли (ВП) и суммой издержек обращения (ИО):

$$\Pi_{\text{пр}} = \text{ВП} - \text{ИО} \quad (1.9)$$

Тогда планируемый оборот розничной торговли можно рассчитать по следующей формуле:

А) Планирование оборота розничной торговли на основе целевой суммы прибыли от продаж:

$$\text{OPTпл} = (\Pi_{\text{пр}} / \text{Увп.пл} - \text{Уио.пл}) \times 100 \quad (1.10)$$

Б) Планирование оборота розничной торговли на основе целевой суммы прибыли от продаж, с учетом деления издержек обращения на условно-переменные и условно-постоянные:

$$\text{OPTпл} = (\Pi_{\text{пр}} + \text{ИОпост.пл}) / (\text{Увп.пл} - \text{Уио.пер.пл}) \quad (1.11)$$

В) Планирование оборота розничной торговли на основе целевой прибыли от продаж, с учетом уровня рентабельности продаж:

$$\text{OPTпл} = \text{ИОпост.пл} / (\text{Увп.пл} - \text{Уио.пер.пл} - \text{Урент.пл}) \times 100 \quad (1.12)$$

6. Метод экспертных оценок основан на субъективном мнении экспертов о тенденциях и перспективах развития оборота розничной торговли на основе заданных ограничений (размера торговой площади, численности работников, объема финансовых ресурсов и т.п.) и перспектив развития предприятия. При планировании оборота розничной торговли могут использоваться как методы индивидуальных экспертных оценок, так и методы коллективных экспертных оценок (метод Дельфи, метод мозговой атаки и т.д.).

Данный метод расчета используется в случае недостатка информации и невозможности использования других методов расчета по тем или иным причинам (например, значительном изменении в структуру деятельности предприятия) [20].

Достоинства данного метода заключаются в учете влияния многих факторов посредством учета мнения экспертов и в достаточно высокой точности расчетов при соответствующей квалификации экспертов. Недостатком данного метода является субъективизм экспертов, возможность ошибки планирования при недостаточной квалификации экспертов и специалиста, проводящего исследования.

Второй и третий этапы планирования оборота розничной торговли предполагают расчет оборота по периодам года и по структуре[24].

Планирование оборота розничной торговли на будущий год по периодам года может осуществляться такими методами, как расчет на основе средних удельных весов квартальных оборотов в годовом объеме товарооборота и расчет с помощью индексов сезонности.

При планировании оборота розничной торговли по периодам года на основе средних удельных весов квартальных оборотов в годовом объеме оборота розничной торговли первоначально рассчитывают средние удельные веса квартальных оборотов за последние два-три года работы предприятия по средней арифметической.

При планировании квартальных оборотов розничной торговли с помощью индексов сезонности оборота розничной торговли расчеты осуществляются умножением среднеквартального оборота будущего года на индекс сезонности соответствующего квартала (уточненные):

(1.13)

где — среднеквартальный оборот розничной торговли предприятия планируемого года, тыс. руб.;

— оборот розничной торговли планируемого года,
тыс. руб.

(1.14)

где — индекс сезонности I квартала.

Индексы сезонности рассчитывают как отклонение фактического уровня соответствующего месяца к уровню, рассчитанному по методу скользящей средней или по уравнению тренда.

При планировании структуры оборота розничной торговли на практике могут использоваться следующие методы: метод выравнивания динамического ряда по скользящей средней и расчет на основе средних удельных весов оборотов товарных групп в годовом объеме розничного товарооборота.

Расчеты структуры оборота розничной торговли предполагают определение

Оборота либо по отдельным товарам и товарным группам, либо по продовольственным и непродовольственным товарам. Метод выравнивания по скользящей средней рассмотрен при планировании общего объема оборота розничной торговли [24].

При использовании метода расчета на основе средних удельных весов оборотов товарных групп в годовом объеме оборота сначала рассчитывают средние удельные веса оборотов конкретных товарных групп за последние два-три года работы предприятия по формуле средней арифметической.

Планирование структуры оборота розничной торговли в отношении нормальных товаров возможно осуществлять с помощью расчета коэффициента эластичности. Коэффициент эластичности в данном случае рассчитывается по формуле (1.15):

(1.15)

— —

где Δy – изменение объема оборота розничной торговли по отдельным товарам и товарным группам, тыс. руб.;

y_0 – объем оборота розничной торговли по отдельным товарам и товарным группам в базисном году, тыс. руб.;

Δx – изменение фактора, определяющего объем оборота розничной торговли по отдельным товарам и товарным группам, тыс. руб.;

x_0 – размер фактора, влияющего на оборот розничной торговли по отдельным товарам и товарным группам в базисном году, тыс. руб.

Следующим этапом после планирования оборота розничной торговли является выявление резервов его роста. К ним можно отнести:

- увеличение оборота розничной торговли, как в действующих ценах, так и в сопоставимых ценах;
- увеличение физического объема продаж;
- оптимизация ассортиментной структуры реализуемых товаров;
- повышение заработной платы и экономическое стимулирование производительности работников через премии, компенсаций;
- улучшение условий труда (создание комнаты для отдыха, установка кондиционеров, лучшего освещения, обогревателей);
- механизация, автоматизация погрузочно-разгрузочных работ, расчетных операций, фасовки товара;
- расширения перечень поставщиков, с целью подбора наиболее надежных и налаживать прямые связи с предприятиями-изготовителями или дилерами.[24]

Для закрепления теоретических знаний по анализу и планированию оборота розничной торговли, во второй главе данной ВКР осуществим анализ деятельности конкретного торгового предприятия – ООО «СЭК».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе выполнения бакалаврской работы было произведено экономическое обоснование оборота розничной торговли торгового предприятия ООО «СЭК» на будущий год.

Для этого были решены следующие задачи:

- рассмотрены понятие, состав, классификацию и значение оборота розничной торговли торгового предприятия;
- раскрыты этапы и методы планирования оборота розничной торговли торгового предприятия;
- дана организационно-экономическая характеристика исследуемого торгового предприятия ООО «СЭК»;
- проведен анализ динамики, состава и структуры оборота розничной торговли торгового предприятия;
- проведен факторный анализ оборота розничной торговли торгового предприятия;
- проведено планирование оборота розничной торговли по общему объему и структуре торгового предприятия;
- проведено планирование оборота розничной торговли по товарной структуре и периодам года;
- выявлены и экономически обоснованы перспективы роста оборота розничной торговли торгового предприятия.

В результате проведенного анализа, можно выделить следующие моменты:

- Объем оборота розничной торговли в динамике возрос на 29,03% в относительной форме или на 49605 тыс. руб. в абсолютном выражении, в результате чего он составил 220500 тыс. руб. в 2018 году.
- Среднесписочная численность работников предприятия в 2017 г. составила 23 человека, в 2018 – 30 человек.
- Фонд заработной платы в ООО «СЭК» составил 14520 тыс. руб. в

2018 году, что больше прошлого года на 4260 тыс. руб. в денежной форме или на 41,52% в относительном выражении. При этом уровень фонда заработной платы возрос с 6,00 до 6,59%, что свидетельствует об относительном перерасходе денежных средств.

– Сумма валовой прибыли возросла в отчетном периоде по сравнению с прошлым годом на 7443 тыс. руб. в денежной форме или на 29,04% в относительном выражении и составила 33075 тыс. руб. в 2018 году. При этом уровень валовой прибыли повысился с 14,99% в базисном году до 15,00% в отчетном году, что свидетельствует об увеличении уровня торговых надбавок на товары, реализуемые в ООО «СЭК».

Оборот розничной торговли является основным показателем эффективной деятельности предприятия. Для рациональной и эффективной работы и повышения основных экономических показателей деятельности предприятия были предложены следующие рекомендации:

1) Увеличение оборота розничной торговли и валовой прибыли путем введения новой ассортиментной позиции «Моторные масла» на торговом предприятии ООО «СЭК», что приведет к росту оборота на 3177 тыс. руб., валовой прибыли – на 529,5 тыс. руб.

Применение на практике вышеуказанных мероприятий позволит данному торговому предприятию достичь более высокого оборота розничной торговли, валовой прибыли, а также показателей всех видов прибыли и рентабельности.

2) Увеличение выручки путем введения новой услуги «Хранение резины и дисков» на торговом предприятии ООО «СЭК», что приведет к росту оборота на 86,8 тыс. руб.

Применение данной рекомендации на практике позволит увеличить оборот розничной торговли и более эффективно использовать свободную площадь на торговой точке.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: принятая всенародным голосованием 12.12.1993г.; с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 №6-ФКЗ, от 30.12.2008 №7-ФКЗ, от 05.02.2014 №2-ФКЗ, от 21.07.2014 №11-ФКЗ. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

2 Гражданский Кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.1994 №51-ФЗ ред. от 03.08.2018. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

3 Налоговый Кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.08.2000 №117-ФЗ ред. от 25.12.2018. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

4 Трудовой Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ ред. от 27.12.2018. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

5 Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]: федер. закон от 08.02.1998 №14-ФЗ ред. от 23.04.2018 . // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

6 «Об утверждении указаний по заполнению форм федерального статистического наблюдения №П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг», №П-2 «Сведения об инвестициях в нефинансовые активы», т.№П-№П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации», №П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников», №П-5 (М) «Основные сведения о деятельности организации» [Электронный

ресурс]: приказ от Росстата 26 октября 2015 года №498 - Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

7 «Об утверждении Методологических положений по определению обобщающих показателей по статистике внутренней торговли» [Электронный ресурс]: приказ Росстата от 18.04.2014 N 190 - Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

8 Анализ и планирование товарооборота и товарных запасов розничного торгового предприятия: практикум / Краснояр. гос. торг-экон. инт.; сост. Н.Н.Терещенко, О.Н. Емельянова. – Красноярск, 2003. – 76 с.

9 Анализ результатов хозяйственно-финансовой деятельности торговых организаций: учебное пособие / Краснояр. гос. торгово-эконом. ин-т.; сост. Н.А. Соловьева, Т.А. Цыркунова - Красноярск, 2004 - 96с.

10 Анализ и планирование товарооборота и товарных запасов розничного торгового предприятия: практикум / Краснояр. гос. торгово-эконом. ин-т.; сост. Н.Н. Терещенко, О.Н. Емельянова - Красноярск, 2006. – 114с.

11 Арзуманова Т.И. Экономика и планирование на предприятиях торговли и питания / Т. И. Арзуманова, М. Ш. Мачабели. — Москва: Дашко и Ко, 2011. — 274с.

12 Баканов М.И. Экономический анализ в торговле / М.И. Баканов, И. М. Дмитриева, Л. Р. Смирнова. - Москва: Финансы и статистика, 2013. - 400с.

13 Валевич Р.П. Экономика торгового предприятия / Р.П. Валевич, Г.А. Давыдова. - Минск: Вышешшая школа, 2013. - 367с.

14 Веретенникова И.И. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И. И. Веретенникова, И. В. Сергеев: - Москва: Юрайт, 2012. - 672с.

15 Волков О.И. Экономика предприятия. Курс лекций / О. И. Волков, В. К. Скляренко. - Москва: ИНФРА-М, 2012. - 288с.

- 16 Грибов В.Д. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов, В. А. Кузьменко. - Москва: КноРУС, 2012. - 408с.
- 17 Иванов Г.Г. Экономика торгового предприятия / Г.Г. Иванов. - Москва: Академия, 2013. - 320с.
- 18 Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле / Л.И. Кравченко – Москва: Новое знание, 2012. - 512с.Оборот розничной торговли торгового предприятия: Методическое пособие для студентов специальности 06.08.20 «Экономика и управление на предприятии торговли и общественного питания» /Краснояр. гос. торгово- эконом. ин-т.; сост. А.М. Смирнова – Красноярск, 2013. – 58с.
- 19 Планирование на предприятии торговли: учеб.пособие / Краснояр. гос. торгово-эконом. ин-т.; сост. Н.Н. Терещенко – Красноярск, 2005. – 280 с.
- 20 Планирование основных показателей деятельности предприятия розничной торговли : учебное пособие / Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т.; сост. Т.И. Берг - Красноярск. - 2007. - 138с.
- 21 Планирование на предприятии торговли / Краснояр. гос. торгово-эконом. ин-т.; сост. Т. И. Берг, И. В. Петрученя, Н. Н. Терещенко– Красноярск- 2012. – 56с.
- 22 Раицкий К.А. Экономика и управление в организациях торговли / К.А. Раицкий. - Минск: Аспект Пресс, 2012. - 592с.
- 23 Романенко И.В. Экономика предприятия / И.В. Романенко. - Москва: Финансы и статистика, 2011.- 352с.
- 24 Самойлович В.Г. Экономика предприятия / В. Г. Самойлович, Е. К. Телушкина. - Москва: Академия, 2012. - 224с.
- 25 Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества / А.М. Фридман. - Москва: Дашков и Ко, 2012. - 656с.
- 26 Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник / под ред. А.Н. Соломатина. –Санкт-Петербург, 2011. - 560с.

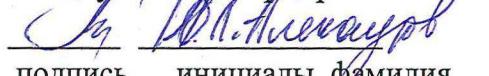
27 Экономика предприятия торговли: учеб, пособие, В. 2ч. Ч. 1 / Ю.А. Александров [и др.]; Краснояр. гос. торгово-эконом. ин-т. - Красноярск, 2002. - 258с.

28 Экономика предприятия торговли: учеб, пособие, В. 2ч. Ч. 1 / Ю.А. Александров [и др.]; Краснояр. гос. торг-экон. ин-т. - Красноярск, 2002. - 171с.

Федеральное государственное
автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Торгово-экономический институт
Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой


подпись инициалы, фамилия
« 20 » 06 2019
г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 «Экономика» профиль «Экономика и организация в сфере услуг»
код – наименование направления

«Оборот розничной торговли предприятия: анализ и
определение резервов роста
тема

Руководитель 27.06.19 доцент к-т экон. наук И.В. Петрученя
Подпись дата должность ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник 27.06.19 №451515165 ЭУ15-01Б-ЭП В.В. Егоров
Подпись дата номер зачетной книжки номер группы инициалы фамилия

Красноярск 2019