1. ***Болотова Ольга Алексеевна***

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ**

**РАБОТА**

***Управление товарооборотом как элемент финансовой политики предприятия на примере ООО ТД «Парма» МО Корткерос Республики Коми***

Оглавление

|  |  |
| --- | --- |
| Введение……………………………………………………………………. | 3 |
| 1. | Теоретические и организационные аспекты управления товарооборотом как элементом финансовой политики предприятия………………………………………………………….. | 5 |
|  | 1.1 Понятие, цели и задачи финансовой политики в части управления товарооборотом………………………………………. | 5 |
|  | 1.2 Организационно – экономические аспекты управления товарооборотом как элемента финансовой политики предприятия………………………………………………………… | 10 |
|  | 1.3 Методика оценки эффективности управления товарооборотом предприятия……………………………………… | 27 |
| 2. | Оценка эффективности управления товарооборотом ООО ТД «Парма»…………………………………………………………….. | 30 |
|  | 2.1 Организационно – экономическая характеристика ООО ТД «Парма»……………………………………………………………. | 30 |
|  | 2.2 Анализ состава, структуры и динамики товарооборота ООО ТД «Парма»…………………………………………………………. | 42 |
|  | 2.3 Оценка эффективности управления товарооборотом ООО ТД «Парма»……………………………………………………………… | 49 |
| 3. | Совершенствование политики управления товарооборотом ООО ТД «Парма»…………………………………………………………. | 57 |
|  | 3.1 Прогнозирование товарооборота ООО ТД «Парма»………… | 57 |
|  | 3.2Мероприятия по совершенствованию политики управления товарооборотом предприятия………………………………………. | 59 |
| Заключение…………………………………………………………………. | 72 |
| Список использованных источников……………………………………... | 77 |
| Приложения………………………………………………………………… | 81 |

**Введение**

Основу коммерческой деятельности торгового предприятия на потребительском рынке составляет процесс продажи товаров. Экономическое содержание этого процесса отражает товарооборот предприятия.

Главной целью торговых предприятий является получение максимальной прибыли. Важнейшим необходимым условием, без которого не может быть достигнута эта цель, выступает товарооборот. Поскольку торговое предприятие получает определенную сумму дохода с каждого рубля реализуемых товаров, то задача максимизации прибыли вызывает необходимость постоянного увеличения товарооборота как основного фактора роста доходов и прибыли, относительного снижения издержек обращения и расходов на оплату труда.

Проблема управления товарооборотом на предприятиях торговли является актуальной. Ведь успеха в конкурентной борьбе может достигнуть тот, кто наиболее эффективно осуществляет продажи товаров, обеспечивая необходимый процент рентабельности. Это достигается в том числе и путем совершенствования системы управления товарооборотом.

Эффективное управление товарооборотом позволяет снизить продолжительность финансового цикла, уменьшить затраты, связанные с хранением товарных запасов, высвободить из текущего хозяйственного оборота часть финансовых средств, реинвестируя их в другие активы.

Обеспечение этой эффективности достигается за счет разработки и реализации специальной финансовой политики управления товарооборотом. Основная цель управления товарооборотом – обеспечение высоких темпов развития торгового предприятия и удовлетворение спроса обслуживаемых контингентов покупателей.

Актуальность проблемы совершенствования управления товарооборотом обусловлена еще и тем, что эффективность данного процесса оказывает прямое влияние на конкурентоспособность предприятия, его финансовое состояние и финансовые результаты. Обеспечить ритмичные поставки товаров, соблюдение условий договоров невозможно без эффективного управления товарооборотом. Все вышесказанное обусловили актуальность темы выпускной квалификационной работы «Управление товарооборотом как элемент финансовой политики».

Целью выпускной квалификационной работы является изучение управления товарооборотом в торговом предприятии.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- рассмотреть теоретические и организационно-правовые аспекты управления товарооборотом как элемента финансовой политики;

- представить организационно – экономическую характеристику объекта исследования ООО ТД «Парма»;

- дать оценку эффективности управления товарооборотом;

- разработать мероприятия по совершенствованию политики управления товарооборотом.

Объект исследования – общество с ограниченной ответственностью торговый дом «Парма».

Методы исследования, применяемые в работе: построение систем показателей, построение аналитических таблиц; традиционные методы экономической статистики: средних и относительных величин, группировки, наблюдения, сравнения; вертикального и горизонтального анализа, функционального анализа.

Методологической и теоретической базой явились результаты научных исследований в области экономики и управления финансами торговых предприятия, теории и практики управления товарооборотом.

Информационной базой исследования явилась бухгалтерская финансовая отчетность ООО ТД «Парма» за 2013-2015 г.г., данные управленческого учета предприятия.

Период исследования: 2013 – 2015 г.г.

**1. Теоретические и организационные аспекты управления товарооборотом как элементом финансовой политики предприятия**

## 1.1 Понятие, цели и задачи финансовой политики в части управления товарооборотом

Для эффективного управления финансами в практике хозяйствующего субъекта должна разрабатываться финансовая политика, которая одной из своих целей имеет достижение и поддержание оптимального уровня финансового состояния предприятия. При реализации финансовой политики необходимо учитывать данные финансового (бухгалтерского, налогового) и управленческого учета коммерческой организации.

Финансовая политика организации определяется учредителями предприятия, разрабатывается руководством в сфере финансов предприятия и реализуется финансовыми службами, производственными структурами и другими подразделениями предприятия [20, с.101].

Финансовая политика – это совокупность мероприятий по целенаправленному формированию, организации и использованию финансов для достижения целей предприятия [38, с.249].

Также финансовую политику можно определить как совокупность мероприятий, которые реализуются предприятием в рамках общей финансово-информационной сферы и учитывают внешние и внутренние факторы функционирования предприятия [32, с.158].

Евстигнеева О.А. выделяет следующие требования к формированию финансовой политики:

- необходимо опираться на финансово - информационную сферу и соблюдать общие внутренние регламентные принципы управления финансами;

- иметь конкретные и реально достижимые цели финансового развития предприятия, т. е. разработать ряд практических мероприятий, обеспечивающих их реализацию;

- учитывать внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирование коммерческой организации в текущем и прогнозном периодах (уровень налогообложения, ставки по банковскому и коммерческому кредиту, структура собственных и заемных средств, степень квалификации финансовых работников предприятия и другие факторы) [20, с.103].

Финансовая политика предприятия имеет два взаимосвязанных направления – политику доходов и расходов, которые на практике реализуют соответствующие функции финансов. Политика доходов и расходов является ключевой, исходной, так как из ее целей вытекают цели и мероприятия в разрезе кредитной, операционной, учетной, налоговой, инвестиционной, рыночной политики [19, с.63].

Основные направления разработки финансовой политики предприятия представлены на рисунке 1.

Направления разработки финансовой политики предприятия

1.Разработка учетной, управленческой и налоговой политики

2.Управление доходами / товарооборотом

3.Выработка кредитной политики предприятия

4.Выбор дивидендной политики

5.Управление оборотными средствами, дебиторской и кредиторской задолженностью, управление затратами

6.Инвестиционная политика

7.Рыночная политика (маркетинговая и ценовая политика)

Рисунок 1 – Направления разработки финансовой политики предприятия

Управление товарооборотом является ключевым направлением финансовой политики торгового предприятия.

Под товарооборотом торгового предприятия понимается сумма продажи им потребительских товаров за определенный период времени [11, с.160].

Товарооборот торгового предприятия осуществляется в различных видах и формах (приложение А).

В общем составе товарооборота торгового предприятия выделяются следующие его виды:

1) розничный товарооборот. Он характеризует продажу потребительских товаров населению и другим конечным потребителям, завершая процесс их обращения на потребительском рынке;

2) оптовый товарооборот. Он характеризует продажу потребительских товаров, прошедших определенную технологическую обработку на данном предприятии (транспортирование, хранение, оптовая подсортировка и т.п.), различным оптовым покупателям, организующим процесс их последующей реализации конечным потребителям. В составе оптового товарооборота торгового предприятия выделяют обычно следующие его формы: продажу товаров оптовым покупателям своего региона (региональный товарооборот); продажу товаров оптовым покупателям других регионов своей страны (межрегиональный товарооборот); продажу товаров оптовым покупателям других стран (внешнеторговый товарооборот по экспорту).

3) торгово-посреднический товарооборот. Он характеризует объем посреднических операций купли-продажи потребительских товаров, осуществляемых торговым предприятием без какой-либо их технологической обработки. В составе торгово-посреднического товарооборота выделяют обычно оборот на биржевом рынке (в системе различных товарных бирж, на которых торговое предприятие приобрело брокерские места) и оборот на внебиржевом рынке. Эти формы торгово-посреднического товарооборота могут осуществляться с резидентами своей страны и с зарубежными участниками.

Роль товарооборота: является основой коммерческой деятельности подавляющего числа торговых предприятий в современных условиях. В связи с этим рассмотрим формы этого товарооборота более подробно.

В зависимости от организационных форм продажи потребительских товаров розничный товарооборот торгового предприятия подразделяется на продажу товаров в розничной торговой сети (магазинах, мелкорозничной сети) и продажу товаров помимо розничной торговой сети (на аукционах; на складах промышленных и оптовых предприятий с оплатой через кассы розничных торговых предприятий и т.п.). Состав розничной продажи товаров помимо торговой сети определяется специальной инструкцией по учету розничного товарооборота.

В зависимости от состава конечных потребителей выделяют следующие формы розничного товарооборота: продажа товаров непосредственно населению; продажа товаров из розничной торговой сети организациям, учреждениям и предприятиям в порядке мелкого опта (мелкооптовый товарооборот). Мелкооптовый товарооборот занимает обычно небольшой удельный вес в общем объеме розничного товарооборота торговых предприятий и учитывается отдельно.

В зависимости от сроков расчета за реализованные товары в составе розничного товарооборота выделяют следующие формы: продажа товаров с немедленной их оплатой; продажа товаров в кредит (порядок такой продажи регулируется специальными правилами). Вне зависимости от установленных сроков расчетов сумму проданных в кредит товаров включают в состав товарооборота в момент их реализации.

В зависимости от форм денежных расчетов розничный товарооборот подразделяется на продажу товаров за наличный расчет и продажу товаров по безналичному расчету (включая использование различных кредитных карточек) [11, с.163].

Цель управления товарооборотом –  обеспечение роста рыночной стоимости организации.

Задачи управления товарооборотом:

1. Определение объема и структуры товарооборота.
2. Оптимизация структуры товарооборота.
3. Обеспечение в процессе планирования товарооборота эффективного использования имеющегося ресурсного потенциала.
4. Обеспечение максимизации прибыли.
5. Планирование объема и структуры поступления товаров и суммы товарных запасов, обеспечивающих ритмичную работу торгового предприятия и устойчивость ассортимента товаров.
6. Достижение прозрачности финансово-экономического состояния предприятия как для его собственников, так и для инвесторов и/или кредиторов [15, с.143].

Таким образом, товарооборот как экономическая категория характеризуется наличием одновременно двух признаков: товара как объекта продажи; продажи как формы движения товара от производителя к потребителю. Торговые фирмы работают с уже завершенными, готовыми к употреблению товарами и продвигают их от производителей к конечным потребителям без какой-либо существенной обработки. Соответственно товарооборот является основным результатом деятельности торгового предприятия. Управление товарооборотом является одним из направлений финансовой политики предприятия. В зависимости от специфики предприятий торговли, особенностей их финансово-хозяйственной деятельности формируется соответствующая политика управления товарооборотом. В свою очередь грамотно сформированная политика управления товарооборотом позволяет предприятию торговли достичгать поставленные финансовые цели, обеспечить рост финансового потенциала, тем самым повысить долгосрочную финансовую устойчивость предприятия.

##  1.2 Организационно – экономические аспекты управления товарооборотом как элемента финансовой политики предприятия

Управление – этот процесс целенаправленного, систематического и непрерывного воздействия субъекта управления на объект управления с помощью так называемых общих функций управления, образующих замкнутый и бесконечно повторяющийся управленческий цикл. Управление товарооборотом предполагает разработку определенной финансовой стратегии и тактики [24, с.19].

С учетом основной цели и задач строится система управления товарооборотом на предприятии, определяется конкретное содержание этого управления и последовательность его осуществления (рисунок 2).

Основные этапы управления товарооборотом

1.Анализ товарооборота в предшествующем периоде

2.Планирование объема и структуры реализации товаров

3.Нормирование и планирование товарных запасов

4.Планирование поступления и закупки товаров

5.Прогнозирвоание и планирование товарооборота

Рисунок 2 – Содержание и последовательность управления товарооборотом торгового предприятия

Этап 1. Анализ товарооборота в предшествующем периоде.

Продажа товаров на предприятиях торговли характеризуется следующими основными показателями, которые используются в процессе анализа и планирования:

1) Валовой объем товарооборота. Данный показатель характеризует суммарный объем продажи товаров по всем видам товарооборота предприятия – розничному, оптовому и оптово-посредническому;

2) Общий объем товарооборота конкретного вида. По видовому составу выделяют общий объем розничного товарооборота; общий объем оптового товарооборота; общий объем оптово-посреднического товарооборота;

3) Состав товарооборота. Характеризует структуру общего объема товарооборота отдельных видов в разрезе различных его форм.

4) Структура товарооборота. Характеризует товарно-групповой состав реализации товаров.

Горбунова О.В. предлагает проводить анализ товарооборота по следующим этапам:

- анализ выполнения плана и динамики товарооборота;

- анализ состава и структуры товарооборота;

- анализ равномерности поставки товаров;

- анализ влияния факторов на изменение товарооборота;

- анализ запаса финансовой прочности [15, с.142].

Общий объем товарооборота характеризует объем продажи товаров в разрезе отдельных видов товарооборота. В соответствии с этим выделяют общий объем розничного товарооборота; общий объем оптового товарооборота; общий объем торгово-посреднического товарооборота предприятия. Сумма общего объема всех видов продаж характеризует валовой объем товарооборота торгового предприятия.

На первом этапе анализа определяют общий объем реализации товара в стоимостном размере, а по некоторым товарным группам и видам товаров - так же в натуральном размере. Оценка степени выполнения плана товарооборота осуществляется путем оценки относительного и абсолютного размеров отклонения в связи с негативным влиянием факторов, которые не были учтены в процессе планирования.

Для исследования динамических изменений в объеме товарооборота предприятия строится сопоставимый динамический ряд товарооборота. Определение объема товарооборота, сопоставленного с ценами реализации Тс.ц. , проводится по следующим формулам:

  (1)

где Тф.i - фактический товарооборот за i-тый период;

Iцi - средний индекс изменения цен реализации товаров за i-тый период по сравнению с базовым.

На базе построенного динамического ряда сопоставимого товарооборота вычисляются абсолютные изменения в объеме реализации товаров, а так же темпы роста и прироста что касается предыдущего и базового периода.

Важное значение для планирования и управления имеет определение средних темпов изменения объема товарооборота (среднеквартальных или среднегодовых) по формуле среднегеометрической:

 , (2)

где Т -  среднегеометрический темп роста;

Yk -  конечный показатель динамического ряда;

Y0 -  начальный показатель динамического ряда;

n – количество показателей в динамическом ряду.

Состав товарооборота характеризует структуру общего объема товарооборота отдельных видов в разрезе различных его форм. Так, в составе общего объема розничного товарооборота выделяют объем продажи товаров населению и объем мелкооптовой продажи; объем продажи товаров с немедленной их оплатой и объем продажи товаров в кредит и т.п.

Структура товарооборота характеризует обычно товарно-групповой состав реализации товаров (номенклатура используемых в этих целях групп товаров утверждена статистической отчетностью по форме № 3-торг). При необходимости структура товарооборота может быть рассмотрена и в рамках отдельной группы (например, в объеме товарооборота по головным уборам могут быть выделены объемы продаж детских, женских и мужских головных уборов) [18, с.78].

Изучение ассортиментной структуры товарооборота позволяет производить ранжирование товарных групп по степени их значимости (вклада) в общий товарооборот предприятия, а также количественно оценивать положительное или негативное влияние динамики реализации отдельных видов товаров на общий объем товарооборота предприятия и дальнейшие возможности его увеличения.

Для проведения анализа за отчетный период и в динамике рассчитывают показатели, которые характеризуют ритмичность реализации товаров: среднеквадратическое отклонение от среднего объема товарооборота (σ) и коэффициент вариации (v):

  (3)

где где хi – товарооборота за i-тый период;

хср - средний объем товарооборотов за n периодов;

n – количество периодов исследования (месяцев, кварталов).

Среднеквадратическое отклонение определяет диапазон колебания реализации товаров, то есть минимальный и максимальный объем товарооборота предприятия в среднем за период исследования. Коэффициент вариации оценивает равномерность реализации товаров на протяжении периода, который исследуется, то есть относительный (в %) размер отклонения объема товарооборота от среднего размера.

На следующем этапе изучаются факторы, которые имели влияние в отчетном периоде на его объем и структуру. Количественная оценка влияния отдельных факторов проводится методом цепных подстановок и индексным методом на базе моделей связи факторов и объема товарооборота предприятия [15, с.143].

Завершается анализ товарооборота предприятия исследованием запаса финансовой прочности предприятия, в ходе которого определяется возможное падение товарооборота (в абсолютном и относительном измерении) к достижению критической таблицы «точки безубыточности деятельности».

Допустимая граница снижения объема товарооборота характеризует порог безопасности предприятия (ПБто ) и запас финансовой прочности (ЗФПто). Их значения рассчитываются по формуле:

 ПБто = Тф – Тб/з,  (4)

 ЗФПто = Тф / Тб/з (5)

где Тф – фактический объем товарооборота предприятием;

Тб/з – объем товарооборота, при котором обеспечивается безубыточная деятельность.

Чем большее значение имеют порог безопасности и запас финансовой прочности предприятия, тем лучше осуществляется процесс управления объемом, составом, динамикой, скоростью и структурой товарооборота с точки зрения обеспечения условий для его самоокупаемости и самофинансировании.

Этап 2. Планирование объема и структуры реализации товаров.

Планирование объема и структуры реализации товаров представляет наиболее ответственный этап в системе экономического управления товарооборотом. Это объясняется высокой ролью этих показателей в системе планов экономического и финансового развития предприятия.

Процесс планирования объема и структуры реализации товаров на предприятиях торговли осуществляется в разрезе отдельных этапов, основными из которых являются:

1) Выбор приоритетных целей развития товарооборота на предприятии.

Планируя объем и структуру реализации товаров, можно исходить из различных приоритетных це­новых установок развития товарооборота на данном торго­вом предприятии. Основными из этих целей являются:

а) достижение показателей товарооборота, в макси­мальной степени учитывающих возможности данного сегмен­та потребительского рынка и предстоящих изменений его конъюнктуры;

б) достижение показателей товарооборота, обеспечивающих максимальную эффективность использования имеющегося ресурсного потенциала предприятия;

в) достижение показателей товарооборота, обеспечивающих формирование заранее обусловленного размера прибыли (целевой суммы прибыли), достаточного для реализации стратегических целей его развития в плановом периоде.

 Хотя все перечисленные цели развития товарооборота теснейшим образом взаимосвязаны и не могут быть реа­лизованы без комплексного их учета, выделение из них приоритетной для данного торгового предприятия цели оказывает решающее влияние как на выбор соответствую­щих методов расчета плановых показателей, так и на ко­личественное значение этих показателей.

2) Определение планового объема и структуры реализации товаров.

Выбор метода расчета планового объема реализации товаров на торговом предприятии зависит от приоритетной целевой установки.

При целевой установке развития товарооборота, ориентированной на использование возможностей потребительского рынка,плановые расчеты основываются на данных изучения объема неудовлетворенного спроса по товарам, реализуемым торговым предприятием, и зависимости рос­та объема реализации товаров от роста доходов населения.

Расчеты проводятся по следующим этапам:

а) рассчитывается коэффициент эластичности объема реализации товаров данного торгового предприятия от доходов населения обслуживаемого региона. Коэффициент эластичности показы­вает, в каком размере увеличивается объем реализации то­варов в зависимости от роста доходов населения данного региона на 1%. Расчет коэффициента эластичности объе­ма реализации товаров от доходов населения осуществляется по формуле:

  (6)

где КЭД – коэффициент эластичности объема реализации товаров от доходов населения;

Iр – индекс роста объема реализации товаров на предприятии в предплановом периоде;

Iд – индекс роста доходов населения в предплановом периоде.

б) определяется возможный прирост доходов населе­ния региона в плановом периоде.

в) с учетом возможного прироста доходов населения определяется возможный прирост объема реализации то­варов на предприятии.

Расчет осуществляется по формуле:

 , (7)

где Тр — возможный темп прироста объема реализации товаров на предприятии в плановом периоде, в %;

IДП — возможный темп прироста доходов населения региона в плановом периоде, в %.

г) определяется возможный прирост товарооборота за счет более полного удовлетворения спроса обслуживаемых контингентов населения. Темп этого прироста рассчитывается исходя из результатов изучения объема неудовлетворенного спроса по товарам, реализуемым торговым предприятием, в предплановом периоде;

д) определяется плановый объем реализации товаров по формуле:

 , (8)

где Рп – объем реализации товаров в плановом периоде;

Рф – фактический объем реализации товаров в соответствующем предплановом периоде;

Iрд – темп прироста объема реализации товаров в связи с ростом доходов населения, в %

Iнс – темп прироста объема реализации товаров в связи с более полным удовлетворением спроса обслуживаемых покупателей, в %.

При целевой установке развития товарооборота, ориентированной на повышение эффективности использования ресурсного потенциала предприятия,плановые расчеты основываются на сравнении достигнутых результатов эффек­тивности использования отдельных видов ресурсов на данном предприятии.

Расчеты осуществляются по следующим этапам:

а) выявляются уровни превышения эффективности использования отдельных видов ресурсов на лучших пред­приятиях в сравнении с данным. Они определяются по формуле:

 , (9)

где Упр – уровень превышения эффективности использования соответствующего вида ресурсов;

Эл – достигнутый показатель эффективности использования соответствующего вида ресурсов (фондоотдачи, производительности труда, товарооборота на 1 кв. м. площади торгового зала) на торговом предприятии, избранном в качестве эталона;

Эд – достигнутый показатель эффективности использования соответствующего вида ресурса на данном предприятии в предплановом периоде.

б) определяется приоритетный вид ресурса, по которому на предприятии намечается достичь наибольшей эффективности использования. Этот выбор осуществляется с учетом результатов сравнительного анализа эффективности использования отдельных ресурсов и приоритетного значения отдельных из них для развития данного предприятия;

в) определяется плановый объем реализации товаров по формуле:

 , (10)

где Рп – объем реализации товаров в плановом периоде;

Рф – фактический объем реализации товаров в соответствующем предплановом периоде;

Упр – уровень превышения эффективности использования ресурса, избранного в качестве приоритетного для развития предприятия, %.

При целевой установке развития товарооборота на до­стижение обусловленной суммы прибылирасчет плано­вого объема реализации товаров в этом случае осуществ­ляется по формулам:

  (11)

  (12)

  (13)

где Рп – объем реализации товаров в плановом периоде;

Пц – целевая сумма валовой прибыли;

ИО – планируемая сумма издержек обращения;

Нц – планируемая сумма налоговых платежей, входящих в цену товара (налог на добавленную стоимость);

Укд – планируемый уровень коммерческого дохода от реализации товарооборота. %;

ИОпост – сумма постоянных издержек обращения;

Уи пер – уровень переменных издержек обращения к товарообороту.

 3) Разработка мероприятий по осуществлению плана реализации товаров.

Эта разработка охватывает мероприятия организационного, экономического и финансового характера.

В составе организационных предусматриваются мероп­риятия по изменению товарного профиля магазинов; пе­рераспределению площади торгового зала между отдель­ными группами товаров; расширению использования (или внедрению) прогрессивных методов продажи товаров; рас­ширению номенклатуры дополнительных торговых услуг; активизации рекламной деятельности.

В составе экономическихпредусматриваются меропри­ятия по нормализации товарных запасов; повышению эф­фективности проводимой ценовой политики.

В составе финансовыхпредусматриваются мероприя­тия по формированию финансовых ресурсов, обеспечивающих необходимый прирост оборотных и внеоборотных активов; совершенствованию структуры этих активов; повышению оборачиваемости оборотных средств [11, с.194].

Этап 3. Нормирование и планирование товарных запасов.

Процесс реализации товаров требует постоянного наличия на предприятиях торговли товарных запасов. Формирование определенных размеров товарных запасов позволяет торговому предприятию обеспечивать устойчивость ассортимента товаров, осуществлять определенную ценовую политику, повышать уровень удовлетворения спроса покупателей. Все это требует поддержания оптимального уровня и достаточной широты ассортиментных позиций товарных запасов на каждом торговом предприятии.

По своему назначению товарные запасы, формируемые на торговых предприятиях, подразделяются на три группы:

1) запасы текущего хранения; 2) запасы сезонного хранения и досрочного завоза; 3) запасы целевого назначения.

Товарные запасы текущего хранения составляют основную массу всех запасов торгового предприятия. Они создаются для обеспечения бесперебойной продажи товаров в текущем периоде и должны постоянно пополняться [29, с.168].

Товарные запасы сезонного хранения и досрочного завоза создаются лишь на определенных торговых предприятиях исходя из особенностей ассортимента реализуемых ими товаров или особенностей географического расположения таких предприятий. В первую очередь, они формируются по таким группам товаров, которые имеют значительный разрыв во времени между их производством и потреблением. Кроме того, они создаются на предприятиях, размещенных в таких населенных пунктах, к которым не может быть обеспечена регулярная транспортная доступность (например, в высокогорных районах).

Товарные запасы целевого назначения создаются на предприятиях торговли для обеспечения определенных целей, не связанных с текущей реализацией товаров (например, для стимулирования сдачи населением вторсырья; для выдачи товарных выигрышей по лотереям; для стимулирования закупки у населения отдельных видов сельскохозяйственного сырья или продуктов и т.п.).

Создаваемые на предприятиях торговли товарные запасы оцениваются рядом показателей:

а) средний товарный запас за анализируемый период - характеризует обеспеченность предприятия запасами, рассчитывается по формуле:

 , (14)

где ТЗ - средний товарный запас за анализируемый период, руб.;

ТЗ1, ТЗ2, ТЗn - величина товарных запасов на от­дельные даты анализируемого периода, руб.;

n - количество дат, за которые берется величина запасов.

б) уровень товарных запасов в днях товарооборота - характеризует обеспеченность торгового предприятия запасами на определенную дату и по­казывает, на какое число дней торговли (при сложившемся то­варообороте) хватит этого запаса. Рассчитывается по формуле:

 , (15)

где Ут.з. - уровень товарных запасов в днях товарооборота;

ТЗ - товарный запас на конец анализируемого периода, руб.;

Т / Об одн - однодневный товарооборот за анализируемый период, руб.

в) оборачиваемость товарных запасов в днях – показывает коли­чество оборотов среднего товарного запаса за анализируемый период, рассчитывается по формуле:

 . (16)

Результаты анализа используются в процессе оптимизации товарных запасов в плановом периоде.

Процесс нормирования и планирования товарных запасов на торговом предприятии состоит из отдельных этапов.

1. Определение целей формирования товарных запасов.

2. Анализ размера, состава и оборачиваемости товарных запасов в предплановом периоде.

3. Разработка нормативов товарных запасов.

4. Определение плановой суммы товарных запасов.

5. Оценка эффективности разработанного плана товарных запасов.

6. Обеспечение постоянного контроля за состоянием товарных запасов на предприятии.

Этап 4.Планирование поступления и закупки товаров.

Важнейшим условием выполнения плана реализации товаров и формирования необходимого размера товарных запасов является обеспечение поступления товаров на торговое предприятие. Основной целью планирования поступления товаров и организации закупки товаров в соответствии с этим планом является обеспечение ритмичной поставки товаров на торговое предприятие в необходимых объемах и ассортименте.

Процесс планирования поступления товаров осуществляется на торговом предприятии по следующим основным этапам:

1. Анализ поступления товаров на предприятие в предплановом периоде. Такой анализ проводится в тесной увязке с показателями анализа реализации товаров и товарных запасов.

Для определения соответствия объемов фактического поступления товаров объемам, предусмотренным заключенными договорами, рассчитывается коэффициент поставки товаров на предприятие по формуле:

 , (17)

где Кп – коэффициент поставки товаров на предприятие, в %;

Оф – фактическая сумма (количество) поступления товаров на предприятие;

Ок – сумма (количество) поступления товаров на предприятие, предусмотренная заключенными контрактами.

Коэффициент поставки рассчитывается по торговому предприятию в целом, в разрезе групп товаров, а также в разрезе отдельных поставщиков, с которыми были заключены контракты.

2. Определение планового объема и структуры поступления товаров на предприятие.

Основу проведения таких плановых расчетов составляют ранее обоснованные планы реализации товаров и формирования товарных запасов. Объемы необходимого поступления товаров рассчитываются в разрезе отдельных товарных групп и в целом. Расчет планового объема поступления товаров на предприятия осуществляется по формуле:

  (18)

где П – плановый объем поступления товаров на предприятие (в розничных ценах);

Р – плановый объем реализации товаров;

Зн – фактическая сумма товарных запасов на начало планового периода;

Зк – расчетная сумма товарных запасов на конец планового периода;

В – ожидаемое выбытие товаров в связи с естественной убылью и по прочим причинам.

3. Определение планового объема и источников закупки необходимых товаров.

Плановый объем закупки товаров определяется на основе планового объема поступления товаров на предприятие по формуле:

 , (19)

где ОЗ – объем закупки товаров торговым предприятием с их поставкой в плановом периоде (в ценах их закупки);

П – плановый объем поступления товаров на предприятие (в розничных ценах;

КДр – планируемая сумма коммерческого дохода от реализации товаров (сумма торговых надбавок);

Нтз – сумма торговых надбавок на предусматриваемый объем прироста товарных запасов.

Сумма торговых надбавок на предусматриваемый объем прироста товарных запасов определяется исходя из среднего уровня этих надбавок и планируемой суммы прироста товарных запасов.

4. Обеспечение ритмичности и оптимизация партий поступления товаров на предприятие.

Формирование необходимой ритмичности поступления товаров на торговое предприятие представляет собой оптимизационную задачу, решаемую с учетом обеспечения устойчивости ассортимента товаров, запланированных размеров товарных запасов и минимизации текущих затрат на этот процесс [11, с.210].

5.Прогнозирование и планирование товарооборота.

Прогнозирование – это управленческий инструмент для планирования и разработки политики принятия решения.

Прогнозирование и планирование продаж являются необходимым и обязательным элементом деятельности каждого предприятия в условиях рыночной экономики.

Первым этапом разработки прогноза продаж является всесторонний экономический анализ предыдущей деятельности. Результаты анализа, обнаруженные тенденции и выводы служат основой составления прогнозов.

На втором этапе определяются факторы, которые в прогнозируемом периоде будут влиять на развитие того сектора рынка, где работает торговое предприятие. Отбираются и оцениваются количественно важнейшие факторы и с их помощью рассчитываются варианты прогноза продаж.

При прогнозировании применяются различные методы – экономико-статистические, сравнения, индексные, графические, экономико-математические.

Спецификой деятельности оптового торгового предприятия на рынке товаров народного потребления является обслуживание прежде всего запасов розничной торговли, розничных предприятий. Поэтому процесс планирования оптовых продаж тесно взаимосвязан с аналогичными расчетами в розничном звене, которое обслуживает оптовое предприятие.

Возможны два основных варианта рыночной конъюнктуры, в которой может оказаться оптовое предприятие в будущем периоде. Первый характеризуется относительной стабильностью состояния рынка, а второй – значительными колебаниями спроса и продаж.

Экономический анализ оптовых продаж за предшествующий период позволяет выявить характер изменений и возможность применения экономико-статистических методов и моделей при расчете вариантов прогноза оптового товарооборота на плановый период. В зависимости от формы связи могут быть использованы различные уравнения регрессии – линейной, гиперболы, полулогарифмической, показательной, степенной.

Для оценки влияния факторов на величину оборота в будущем можно использовать коэффициенты эластичности – прямые и перекрестные.

Используются также и более простые графический и индексный методы, расчет средних темпов изменений оборота в течение анализируемого и прогнозируемого периодов.

После определения прогнозируемых валовых объемов оптовых продаж необходимо подразделить их на продажу через склады предприятия (складской оборот) и транзитом непосредственно от производителя (транзитный оборот).

Соотношение складского и транзитного оборотов зависит от множества факторов – конъюнктуры рынка, финансово-экономических интересов поставщика и покупателя, уровня цен, тарифов на складские и транзитные услуги, объемов и частоты поставок, вида реализации товаров, минимальной партии отгрузки производителем и т.п. Но в любом случае целевой функцией в планировании соотношения складского и транзитного оборотов для оптового предприятия является величина прибыльности проводимых оптовых операций в целом.

На следующем этапе планируется структура продаж. Следует отметить, что процесс прогнозных расчетов по общему объему, формам товародвижения и структуре оборота представляет собой единое целое, а методику и порядок планирования выбирает само предприятие. Так, возможны варианты плановых расчетов продаж по видам товаров и покупателям, предваряющие прогнозы валового объема оптового оборота. Данная методика планирования применима, когда в состав продаж входят товары, удовлетворяющие различные потребности, и изменения в спросе на одни товары не влияют на спрос на остальные группы товаров.

Нормирование товарных запасов следует за планированием оборота, поскольку прогнозируемый объем складского оптового товарооборота служит основой разработки нормативов запасов [28, с.11].

В теории и практике товарных запасов используется несколько методов: опытно-статистический, экспертных оценок, технико-экономических расчетов, экономико-математические.

Опытно-статистический метод базируется на анализе фактически сложившегося уровня товарных запасов оптового предприятия.

В основе метода – личностная оценка состояния запасов в прошлом и субъективное понимание перспектив их развития. Достоинство метода – быстрота и малая трудоемкость. Недостатки заключены в человеческом факторе (опыт, знания экономиста, трудности безошибочной обработки большого количества информации).

Методы экспертных оценок применяются в том случае, когда нет достаточной информации, рынок товара мало изучен.

Сущность метода технико-экономических расчетов состоит в определении норматива. Исходная формула норматива слагается из времени на приемку и подготовку товара к продаже, рабочего запаса, запаса пополнения и страхового запаса.

Экономико-математические методы нормирования товарных запасов все более широко применяются в управлении запасами оптовой торговли.

Простейший метод, применяемый для нахождения норматива запаса в сумме или в днях, – метод экстраполяции, который переносит темпы изменения показателя, сложившиеся в прошлом, на будущее.

Наилучшие результаты этот метод дает, если период наблюдения достаточно длительный – три-четыре года [30, с.80].

Таким образом, основной целью управления товарооборотом торгового предприятия является обеспечение высоких темпов развития торгового предприятия и удовлетворения спроса обслуживаемых контингентов покупателей.

## 1.3 Методика оценки эффективности управления товарооборотом предприятия

Товарооборот является показателем, который отображает важный конечный результат хозяйственной деятельности предприятия, поэтому его сопоставление с величиной понесенных затрат и затраченных ресурсов дает представление об эффективности их использования (показатели отдачи и емкости), поскольку в общем виде показатель эффективности представляет собой соотношение результата и затрат или ресурсов [33, с.257].

Соответственно, эффективность управления товарооборот предприятия можно оценить по ряду показателей.

Связь товарооборота с показателями объема ресурсного потенциала и эффективности его использования рассматривается обычно в разрезе отдельных видов используемых ресурсов.

Так, связь товарооборота с используемыми трудовыми ресурсами выражается следующим образом:

 Р = Пс х ПТ, (20)

где Р - объем реализации товаров в определенном периоде;

Пс - среднесписочная численность персонала в определенном периоде;

ПТ - средняя производительность труда работников в определенном периоде (выраженная объемом товарооборота на одного работника).

Связь товарооборота с используемыми основными фондами выражается следующим образом:

 Р = ОФ х Фо, (21)

где Р - объем реализации товаров в определенном периоде;

ОФ - средняя стоимость основных фондов в определенном периоде;

Фо - фондоотдача в определенном периоде (выраженная объемом товарооборота на единицу основных фондов);

Связь товарооборота с суммой и уровнем важнейших финансовых показателей также рассматривается обычно в разрезе отдельных из этих показателей.

Связь товарооборота с издержками обращения выглядит так:

 Р = ИО · 100 /Уио, (22)

где Р - объем реализации товаров в определенном периоде;

ИО - сумма издержек обращения в определенном периоде;

Уио - уровень издержек обращения в определенном периоде (выраженный в процентах к товарообороту).

Связь товарооборота с суммой уплачиваемых налогов характеризуется следующей формулой:

 Р = Н · 100 /НЕ, (23)

где Р - объем реализации товаров в определенном периоде;

Н - сумма налогов, выплаченных торговым предприятием в определенном периоде;

НЕ - налогоемкость товарооборота (выраженная отношением суммы налогов к товарообороту в процентах).

Связь товарооборота с прибылью выражается следующим образом:

 Р = Пр · Рт / 100, (24)

где Р - объем реализации товаров в определенном периоде;

Пр - сумма прибыли от реализации товаров, полученная в определенном периоде;

Рт - уровень рентабельности товарооборота в определенном периоде (выраженный отношением прибыли к товарообороту в процентах).

Рассмотренные формы взаимосвязи показателей играют большую роль в системе экономического управления товарооборотом на торговом предприятии [11, с.215].

Основная задача управления товарооборотом торгового предприятия сводится к стабилизации показателей безопасности и финансовой прочности, поэтому важным показателем эффективности управления товарооборотом является запас финансовой прочности, рассчитываемый по формуле (5).

С целью повышения эффективности управления товарооборотом должен использоваться алгоритм регулирования показателей, безопасности и финансовой прочности торгового предприятия.

Таким образом, при разработке эффективной системы управления финансами торгового предприятия постоянно возникает проблема совмещения интересов развития, наличия достаточного уровня денежных средств на развитие и сохранения высокой платежеспособности предприятия. Данная проблема решается с помощью разработки и соблюдения основных параметров финансовой политики, в том числе и политики управления товарооборотом.

# 2. Оценка эффективности управления товарооборотом ООО ТД «Парма»

## 2.1 Организационно – экономическая характеристика ООО ТД «Парма»

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью торговый дом «Парма» (ООО ТД «Парма»).

Юридический адрес: 168020, Республика Коми, Корткеросский район, с.Корткерос, ул. Советская, д.178.

Общество является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный и другие счета в кредитных учреждениях. Общество обладает обособленным имуществом, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности.

Основное направление деятельности: оптовая торговля алкогольной продукцией.

Оптовая торговля ведется с двух складов. Площадь складских помещений составляет 520 м2.

Общество руководствуется в своей деятельности законодательством РФ и Уставом. Общество имеет свое наименование, печать, штамп, фирменные бланки. Цель деятельности – увеличение прибыли.

Имущество общества составляют материальные ценности, финансовые ресурсы, нематериальные объекты, находящиеся на балансе и являющиеся собственностью общества.

Высшим органом управления общества является общее собрание участников или их полномочных представителей.

Организационная структура ООО ТД «Парма» представлена в приложении Б.

Для дальнейшего анализа воспользуемся данными бухгалтерской финансовой отчетности ООО ТД «Парма»:

- бухгалтерский баланс (приложение В,Г);

- отчет о прибылях и убытках (приложение Д,Е).

Для оценки масштабов использования предприятия ресурсного потенциала, а также уровня его экономического развития проведем анализ показателей размеров деятельности ООО ТД «Парма» (таблица 1).

Таблица 1 - Показатели размера ООО ТД «Парма»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2015 г. к 2013 г., % |
| Выручка, тыс. руб. | 29002 | 33507 | 38364 | 132,28 |
| Среднесписочная численность работников, чел. | 23 | 22 | 26 | 113,04 |
| Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб. | 685 | 788 | 1081 | 157,81 |
| Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб. | 2144 | 2813,5 | 4080,5 | 190,32 |

Данные таблицы 1 отражают следующую динамику показателей. В анализируемом периоде на 32,28% увеличилась выручка в текущей оценке. Среднегодовая стоимость основных средств увеличилась на 75,58%, что связано с обновлением оборудования склада. За рассматриваемый период численность работников увеличилась на 3 чел., прирост численности составил 13,04%. В целом можно отметить увеличение размеров деятельности ООО ТД «Парма».

Проведем анализ эффективности использования ресурсного потенциала ООО ТД «Парма». Анализ наличии и эффективности использования основных средств ООО ТД «Парма» приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Наличие и эффективность использования основных средств

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2015 г. в % к 2013 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Выручка, тыс. руб. | 29002 | 33507 | 38364 | 132,28 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 624 | 406 | 546 | 87,5 |
| Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб. | 685 | 788 | 1081 | 157,81 |

Продолжение таблицы 2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Среднесписочная численность персонала, чел. | 23 | 22 | 26 | 113,04 |
| Фондовооруженность, тыс. руб./чел. | 29,78 | 35,82 | 41,58 | 139,62 |
| Фондоотдача, руб. | 42,34 | 42,52 | 35,49 | 83,82 |
| Фондоемкость, руб. | 0,024 | 0,024 | 0,028 | 116,67 |
| Рентабельность основных средств, % | 91,09 | 51,52 | 50,51 | -40,58 п.п. |

Стоимость основных средств за период увеличилась на 57,81%, что связано с увеличением стоимости складского оборудования и транспортных средств.

Из таблицы 2 видно, что произошли значительные изменения общих показателей эффективности использования основных средств ООО ТД «Парма».

Основной обобщающий показатель эффективности использования основных фондов – фондоотдача – снижается, что связано с опережающим ростом стоимости основных фондов по отношению к росту выручки от продаж. Снижение фондоотдачи ведет к относительному росту потребности предприятия в средствах труда, т. е. к относительному перерасходу основных фондов.

Соответственно растет показатель фондоемкости, что, в конечном счете, чревато снижением экономических возможностей и для накопления, и для потребления, и для экономического роста. Фондовооруженность увеличилась в 2015г. по сравнению с 2013г. на 39,62% вследствие опережающего роста стоимости основных фондов по отношению к росту численности персонала. Рентабельность использования основных средств снизилась на 40,58 п.п., что свидетельствует о том, что на каждый вложенный в основные фонды в 2015г. рубль было получено меньше прибыли от продаж, чем в 2013г. В целом наблюдается спад эффективности использования основных фондов ООО ТД «Парма».

Наличие и эффективность использования оборотных активов представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Наличие и эффективность использования оборотных средств

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2015 г. в % к 2013 г. |
| Выручка, тыс. руб. | 29002 | 33507 | 38364 | 132,28 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 453 | 266 | 450 | 99,34 |
| Среднегодовая величина оборотных средств, тыс. руб. | 2144 | 2813,5 | 4080,5 | 190,32 |
| Коэффициент оборачиваемости | 13,5 | 11,9 | 9,4 | 69,63 |
| Продолжительность одного оборота, дни | 27 | 30 | 38 | 140,74 |
| Рентабельность оборотных активов, % | 21,13 | 9,45 | 11,03 | -10,1 п.п. |

Сумма оборотных активов за период увеличилась на 90,32%, что связано с увеличением суммы запасов и дебиторской задолженности.

Критерием эффективности использования оборотных средств является показатель оборачиваемости, характери­зующий скорость их оборота и отражающий взаимосвязь раз­мера оборотных средств и объемов продаж.

Как видно их данных таблицы 3 коэффициент оборачиваемости оборотных активов снизился в 2015г. на 30,37% по сравнению с 2013г. Замедление оборачиваемости оборотных средств свидетельствует о снижении объема продаж, приходящегося на каждый рубль оборотных средств ООО ТД «Парма». Это ведет к относительному перерасходу средств, вложенных в оборотные активы.

Рентабельность оборотных активов в 2015г. по сравнению с 2013г. сократилась на 10,1 п.п., т.е. в 2015г. на каждый рубль оборотных активов получено меньше прибыли от продаж, чем в 2013г.

Показатели наличия и эффективности использования трудовых ресурсов представлены в таблице 4.

За рассматриваемый период среднегодовая численность работников ООО ТД «Парма» увеличилась на 3 чел. за счет увеличения численности рабочих, руководителей, специалистов.

Таблица 4 – Наличие и эффективности использования персонала

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2015 г. к 2013г., % |
| Выручка, тыс. руб. | 29002 | 33507 | 38364 | 132,28 |
| Среднесписочная численность персонала, чел. | 23 | 22 | 26 | 113,04 |
| Годовой фонд оплаты труда персонала, тыс. руб. | 4043 | 3949 | 4755 | 117,61 |
| Производительность труда, тыс. руб. / чел. | 1260,96 | 1523,05 | 1475,54 | 117,02 |
| Среднемесячная зарплата одного работника, тыс. руб.  | 14,65 | 14,96 | 15,24 | 104,03 |

Показатель производительности труда в 2015г. по сравнению с 2013г. увеличился, что свидетельствует о росте результативности, плодотворности и эффективности труда работников ООО ТД «Парма».

Из таблицы 4 видно, что производительность труда на одного работника в 2015 г. увеличилась по сравнению с 2013 г. на 17,02%. Наряду с этим среднемесячная заработная плата возросла 4,03%. Темп роста производительности труда опережает темп роста его оплаты, что свидетельствует о рациональном использовании имеющихся трудовых ресурсов.

В целом можно сделать вывод о том, что из имеющихся ресурсов ООО ТД «Парма» эффективно используются только трудовые, перед организацией стоит задача поиска резервов по повышению эффективности использования основных средств и оборотных активов.

Финансовые результаты ООО ТД «Парма» представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Финансовые результаты деятельности ООО ТД «Парма»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г.  | 2015 г. в % к 2013 г. |
| Выручка, тыс. руб. | 29002 | 33507 | 38364 | 132,28 |
| Себестоимость продаж, тыс.руб. | 23756 | 27327 | 31666 | 133,3 |
| Валовая прибыль, тыс.руб. | 5246 | 6180 | 6698 | 127,68 |
| Коммерческие расходы, тыс.руб. | 4622 | 5774 | 6152 | 133,1 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 624 | 406 | 546 | 87,5 |
| Прочие доходы, тыс.руб. | 229 | 235 | 428 | 186,9 |
| Прочие расходы, тыс.руб. | 287 | 308 | 411 | 143,21 |
| Прибыль до налогообложения, тыс.руб. | 566 | 333 | 563 | 99,47 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 453 | 266 | 450 | 99,34 |

Данные таблицы 5 показывают рост выручки от продаж в ООО ТД «Парма» в 2015 г. на 32,28% по сравнению с 2013 г., что явилось следствием роста числа клиентов, роста числа отгрузок товаров и продукции и роста отпускных цен.

Наряду с этим прибыль от продаж снизилась на 12,5%, что указывает на неэффективность политики управления затратами в ООО ТД «Парма».

Главным показателем эффективности деятельности предприятия является чистая прибыль, которая в условиях рыночной экономики составляет основу устойчивого развития предприятия. Деятельность ООО ТД «Парма» прибыльна, однако, в 2015г. по сравнению с 2013г. произошло снижение чистой прибыли.

Показатели рентабельности представлены в таблице 6.

Таблица 6 - Показатели рентабельности ООО ТД «Парма»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2015 г. к 2013 г. (+,-) |
| Выручка, тыс. руб. | 29002 | 33507 | 38364 | 9362 |
| Полная себестоимость продаж, тыс. руб. | 28378 | 33101 | 37818 | 9440 |
| Прибыль от продаж, тыс.руб. | 624 | 406 | 546 | -78 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 453 | 266 | 450 | -3 |
| Среднегодовая сумма активов, тыс. руб. | 2829 | 3601,5 | 5161,5 | 2332,5 |
| Среднегодовая величина собственного капитала, тыс.руб. | 263 | 336,5 | 650,5 | 387,5 |
| Среднегодовая величина оборотных активов, тыс. руб. | 2144 | 2813,5 | 4080,5 | 1936,5 |
| Рентабельность активов, % | 16,01 | 7,39 | 8,72 | -7,29 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 172,24 | 79,05 | 69,18 | -103,06 |
| Рентабельность оборотных активов, % | 21,13 | 9,45 | 11,03 | -10,1 |
| Рентабельность продаж, % | 1,56 | 0,79 | 1,17 | -0,39 |
| Рентабельность основной деятельности (затрат), % | 1,6 | 0,8 | 1,19 | -0,41 |

Рентабельность активов показывает долю прибыли, приходящейся на 1 руб. активов. В 2015 г. по сравнению с 2013 г. наблюдается снижение рентабельности активов (на 7,29 п.п.). То есть в 2015 г. активы используются менее эффективно, чем в 2013 г.

Эффективность использования оборотных активов в 2015 году по сравнению с 2013 г. также снизилась.

Рентабельность продаж отражает доходность вложений в основной вид деятельности. Значение данного коэффициента на уровне 1,17% в 2015 г. свидетельствует о низкой прибыльности деятельности ООО ТД «Парма». Кроме того, наблюдается динамика снижения данного показателя, т.е. эффективность продаж в 2015г. ниже в сравнении с 2013г.

Снижение рентабельности затрат свидетельствует об увеличении срока окупаемости издержек и свидетельствует о том, что в 2015г. ООО ТД «Парма» имеет меньше прибыли с каждого рубля, затраченного на закупку товаров и их реализацию, чем в 2013г.

В целом анализ финансово-хозяйственной деятельности показал, что у ООО ТД «Парма» имеются проблемы в области повышения эффективности используемых ресурсов, финансовой устойчивости и в области повышения рентабельности деятельности.

Для дальнейших расчетов составим агрегированный аналитический баланс (приложение Ж) на основании данных бухгалтерских балансов ООО ТД «Парма».

Обобщающим показателем финансовой независимости является излишек (недостаток) источников средств для формирования запасов, который представлен в таблице 7.

Таблица 7 - Обеспеченность запасов собственными источниками формирования и тип финансовой устойчивости, тыс.руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | На 31.12.13г. | На 31.12.14г. | На 31.12.15г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Собственный капитал (Ес) | 274 | 399 | 902 |
| 2. Внеоборотные активы (F) | 748 | 828 | 1334 |
| 3. Наличие собственных оборотных средств (Ас) Аc=Еc-F | -474 | -429 | -432 |
| 4. Долгосрочные пассивы (Кd) | - | - | - |

Продолжение таблицы 7

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов Аr=Ас+Кd | -474 | -429 | -432 |
| 6. Краткосрочные кредиты и займы (Кt) | - | 1529 | 2179 |
| 7. Общая величина основных источников формирования запасов А0=Аr+Кt | -474 | 1100 | 1747 |
| 8. Общая величина запасов (Z) | 771 | 1528 | 2039 |
| 9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств Nс=Ас-Z | -1245 | -1957 | -2471 |
| 10. Излишек (+), недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов Nr=Аr-Z | -1245 | -1957 | -2471 |
| 11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов N0=А0-Z | -1245 | -428 | -292 |
| 12. Тип финансовой устойчивости | 4 | 4 | 4 |

На протяжении 2013-2015г.г. ООО ТД «Парма» относится к 4 типу финансовой устойчивости – предкризисное финансовое состояние. Для формирования запасов и затрат недостаточно основных источников финансирования, для этих целей привлекается кредиторская задолженность.

Наряду с абсолютными показателями финансовую устойчивость организации характеризуют финансовые коэффициенты. Результаты расчета представлены в таблице 8.

Таблица 8 - Коэффициенты финансовой устойчивости

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Оптим.знач. | На 31.12.13г. | На 31.12.14г. | На 31.12.15г. | Откл. 2015г. к 2013г. (+;-) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Коэффициент автономии | 0,5-0,6 | 0,09 | 0,09 | 0,15 | 0,06 |
| Коэффициент финансовой зависимости | 0,4-0,5 | 0,9 | 0,91 | 0,85 | -0,05 |
| Коэффициент соотношения собственных и заемных средств  | >1,0 | 0,1 | 0,1 | 0,18 | 0,08 |
| Коэффициент собственного финансирования внеоборотных и материальных оборотных активов | 0,8-0,9 | 0,18 | 0,17 | 0,27 | 0,09 |

Продолжение таблицы 8

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Коэффициент сохранности собственного капитала | >1,0 | 1,09 | 1,46 | 2,26 | 1,17 |
| Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов | - | 2,89 | 4,19 | 3,52 | 0,63 |
| Коэффициент иммобилизации активов (постоянного актива) | - | 0,26 | 0,19 | 0,22 | -0,04 |
| Коэффициент иммобилизации собственного капитала | 0,6-0,8 | 2,73 | 2,08 | 1,48 | -1,25 |
| Коэффициент маневренности собственного капитала | 0,2-0,4 | -1,73 | -1,08 | -0,48 | 1,25 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,1 | -0,22 | -0,12 | -0,09 | 0,13 |
| Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами | 0,6-0,8 (нижняя граница 0,5) | -0,61 | -0,28 | -0,21 | 0,40 |

Коэффициент автономии значительно ниже оптимального значения, следовательно, ООО ТД «Парма» финансово зависимо от заемных источников финансирования, о чем свидетельствует и коэффициент финансовой зависимости, значение которого значительно ниже нормы. За счет собственного капитала на конец 2015г. сформировано лишь 15% стоимости имущества.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств увеличился, однако его значение значительно ниже нормативного значения.

Коэффициент сохранности собственного капитала в течение всего периода исследования выше единицы, следовательно, собственный капитал имеет тенденцию к росту.

Коэффициент маневренности собственного капитала, обеспеченности собственными оборотными средствами, обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами на протяжении рассматриваемого периода принимает отрицательное значение, что свидетельствует об отсутствии собственных средств в обороте.

Можно сделать вывод о том, что в настоящее время ООО ТД «Парма» финансово зависимо от заемных источников финансирования, финансово неустойчиво по причине отсутствия собственных средств.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. На протяжении рассматриваемого периода соотношение между активами и пассивами принимает следующий вид (таблица 9).

Таблица 9 - Анализ ликвидности баланса (на конец года)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Норматив | На 31.12.13г. | На 31.12.14г. | На 31.12.15г. |
| А1>П1А2>П2А3>П3А4<П4 | 756<2632632>0771>0748>274 | 227<23691714>15291528>0828>399 | 108<29452545>21792039>01334>902 |
| Вывод | Баланс не обладает абсолютной ликвидностьюВ перспективе минимальная платежеспособность имеет местоМинимальное условие финансовой стабильности не соблюдается | Баланс не обладает абсолютной ликвидностьюВ перспективе минимальная платежеспособность имеет местоМинимальное условие финансовой стабильности не соблюдается | Баланс не обладает абсолютной ликвидностьюВ перспективе минимальная платежеспособность имеет местоМинимальное условие финансовой стабильности не соблюдается |

Первое условие не выполняется, что свидетельствует об отсутствии моментальной платежеспособности. Выполнение второго условия свидетельствует о платежеспособности на ближайший промежуток времени (срочной платежеспособности). Третье условие отражает общую, потенциальную платежеспособность. Недостаток средств по первой группе активов компенсируется их избытком по второй и третьей группам.

Четвертое (А4>П4) свидетельствует об отсутствии собственного капитала для обеспечения потребности в оборотных активах, что является минимальным условием финансовой устойчивости.

Более детальный анализ платежеспособности проводится при помощи финансовых коэффициентов (таблица 10).

Таблица 10 - Коэффициенты ликвидности баланса (на конец года)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Оптим.знач. | На 31.12.13г. | На 31.12.14г. | На 31.12.15г. | Откл. 2015г. к 2013г. (+;-) |
| Коэффициент абсолютной ликвидности  | 0,2 | 0,29 | 0,058 | 0,02 | -0,27 |
| Коэффициент промежуточной ликвидности  | 0,8-1,0 | 0,53 | 0,50 | 0,52 | -0,01 |
| Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия)  | 2,0 | 0,82 | 0,89 | 0,92 | 0,1 |
| Доля оборотных средств в активах | >=0,5 | 0,74 | 0,81 | 0,78 | 0,04 |
| Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности | 0,9-1,0 | 0,24 | 0,72 | 0,86 | 0,62 |

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся денежной наличности. На конец 2015г. данный коэффициент значительно ниже нормативного значения. Это свидетельствует о недостаточности наиболее ликвидных активов для погашения текущих обязательств.

Коэффициент промежуточной ликвидности также ниже норматива. Это говорит о том, что даже при условии погашения дебиторской задолженности ООО ТД «Парма» не в состоянии покрыть свои краткосрочные обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности(общий коэффициент покры­тия долгов) — отношение всей суммы оборотных активов, включая запасы, к общей сумме краткосрочных обязательств; он показывает степень покрытия оборотными активами краткосрочных обязательств. Данный коэффициент имеет значение ниже норматива.

Доля оборотных средств в активах в пределах нормы, что свидетельствует о том, что активы ООО ТД «Парма» преимущественным образом сформированы за счет более наиболее ликвидных – оборотных активов, что положительно сказывается на ликвидности организации.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности в 2015г. ниже нормы, значения задолженностей не сбалансированы для обеспечения нормального финансового состояния организации.

За анализируемый период все коэффициенты ликвидности ниже нормативных величин, в связи с чем, можно сделать вывод о том, что баланс ООО ТД «Парма» является неликвидным, организация неплатежеспособна как моментально, так и в перспективе.

Для прогнозирования финансовой деятельности необходимо оценить степень близости предприятия к банкротству. В Обществе на конец 2014г. значение коэффициента текущей ликвидности оказалось ниже нормативного (0,92 < 2). Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имеет отрицательное значение, что также ниже нормы. Структура баланса признана неудовлетворительной. В этом случае на перспективу рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности (таблица 11).

Таблица 11 - Оценка возможностей восстановления платежеспособности ООО ТД «Парма»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Нормат. значение | На начало 2015 г. | На конец 2015 г. (момент про­ведения оценки) |
| Коэффициент текущей ликвид­ности  | 2,0 | 0,89 | 0,92 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными сред­ствами  | 0,1 | -0,28 | -0,21 |
| Коэффициент восстановления платежеспособности предприятия  | 1,0 | X | 0,47 |

Поскольку коэффициент восстановления платежеспособности имеет значение меньшее 1, то у ООО ТД «Парма» нет реальной возможности восстановить платежеспособность в ближайшие 6 месяцев.

## 2.2 Анализ состава, структуры и динамики товарооборота ООО ТД «Парма»

Основным видом деятельности ООО ТД «Парма» является оптовая торговля вино-водочными товарами. Выполнение плановых показателей по реализации товаров является необходимым условием устойчивого финансового положения организации. Выполнение плана по реализации товаров характеризуется следующими показателями (таблица 12).

Таблица 12 – Оценка выполнения плана по реализации товаров в ООО ТД «Парма»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Период | Объем реализации товаров, тыс. руб. | Отклонение(+,-) | в % к плану |
| план | факт |
| 2013 г. | 30200 | 29002 | -1198 | -3,97 |
| 2014 г. | 34500 | 33507 | -993 | -2,88 |
| 2015 г. | 39600 | 38364 | -1236 | -3,12 |
| Итого | 104300 | 100873 | -3427 | -3,29 |

За исследуемый период фактическое значение товарооборота меньше запланированного. План по товарообороту в 2015 г. недовыполнен на 3,12%.

В целом за трехлетний период план реализации недовыполнен на 3,29%.

Таким образом, можно утверждать о снижении результативности торговой деятельности ООО ТД «Парма» по сравнению с плановыми показателями.

В оценке и анализе развития товарооборота используются различные методы исследования динамических процессов: построение динамических рядов, расчет показателей динамики (базисных и цепных темпов роста и прироста, абсолютных приростов). Для сопоставимости данных товарооборот анализируемых лет следует пересчитать в цены базисного года с учетом индекса роста оптовых цен. Это позволит проанализировать изменение физического объема товарооборота, а также изменение товарооборота за счет повышения розничных цен, потерю покупателями денежных ресурсов.

Развитие оптовой реализации товаров ООО ТД «Парма» за последние три года характеризуется следующими данными (таблица 13).

Таблица 13 – Динамика оптового товарооборота ООО ТД «Парма»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Период | Индекс оптовых цен | Фактический товарооборот, тыс. руб. | Цепные темпы роста товарооборота, % | Базисные темпы роста товарооборота, % |
| в действую-щих ценах (без НДС) | в сопостави-мых ценах (без НДС) | в действую-щих ценах | в сопостави-мых ценах | в действую-щих ценах | в сопоставимых ценах |
| 2013 г. | 1,000 | 29002 | 29002 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 2014 г. | 1,114 | 33507 | 30078 | 115,53 | 103,71 | 115,53 | 103,71 |
| 2015 г. | 1,129 | 38364 | 30503 | 114,5 | 101,41 | 132,28 | 105,18 |

 Товарооборот 2014 г. в сопоставимой оценке к уровню 2013 г.:

ТО2013 = 29002 / 1,114 = 30078 тыс.руб.

Товарооборот 2015 г. в сопоставимой оценке к уровню 2013 г.:

ТО2015 = 38364/1,114/1,129 = 30503 тыс.руб.

 Данные таблицы 13 показывают, что в 2015 г. по сравнению с 2013 г. темпы роста товарооборота растут и составляют 132,28% (в текущих ценах) и 105,18% (в сопоставимых ценах). Таким образом, рост товарооборота обусловлен как ценовым фактором, так и ростом физических объемов продаж. Оценка базисных темпов роста показала, что наибольший прирост товарооборота получен в 2015 г. по сравнению с 2014 г.: прирост состаивл 32,28% в действующих ценах и 5,18% в сопоставимой оценке.

Динамика оптового товарооборота ООО ТД «Парма» в действующих и сопоставимых ценах представлена на рисунке 3.

Рисунок 3 – Анализ динамики изменения оптового товарооборота ООО ТД «Парма» в действующих и сопоставимых ценах

 Рассчитаем среднегодовой темп роста товарооборота ООО ТД «Парма» по среднегеометрической:



 Среднегодовой темп прироста: 

 Среднегодовой темп роста товарооборота в ООО ТД «Парма» составил 13,5%.

Состав и структура товарооборота представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Состав и структура товарооборота ООО ТД «Парма» в действующих ценах

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | Изменение (+,-) |
| тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | п.п. |
| вина | 14739 | 50,82 | 16547 | 49,38 | 19245 | 50,16 | 4506 | -0,66 |
| водки | 2967 | 10,23 | 3519 | 10,5 | 3893 | 10,15 | 926 | -0,08 |
| коньяки | 1230 | 4,24 | 1543 | 4,61 | 1645 | 4,29 | 415 | 0,05 |
| сигареты | 10066 | 34,71 | 11898 | 35,51 | 13581 | 35,4 | 3515 | 0,69 |
| Итого товаро-оборот (без НДС и акцизов), тыс. руб. | 29002 | 100 | 33507 | 100 | 38364 | 100 | 9362 | х |

 На протяжении исследуемого периода наибольший товарооборот наблюдается по группе «вина» и составляет в 2015 г. 50,16%. Данная товарная группа представлена широким ассортиментом. На втором месте стоит группа «сигареты» (35,4% в 2015 г.). Рост удельного веса по данной группе в 2015 г. по сравнению с 2013 г. составил 0,69 п.п.

Товарооборот по всем товарным группам увеличился, что привело к суммарному увеличению товарооборота на 9362 тыс.руб.

Структурные изменения незначительные, то есть можно отметить, что структура товарооборота устойчивая.

 Структура оптового товарооборота ООО ТД «Парма» в 2015 г. в графическом виде представлена на рисунке 4.

Рисунок 4 – Структура товарооборота ООО ТД «Парма» в 2015 г.

Большое значение для целей исследования финансово-хозяйственной деятельности организации имеет анализ равномерности реализации товаров, который можно оценить по коэффициенту равномерности.

 Данный коэффициент позволяет оценивать фактические отклонения реализации от среднего за период значения продаж как в меньшую, так и в большую сторону, то есть обеспечивает двухстороннюю оценку ритмичности товарооборота.

 Рассчитаем коэффициент вариации для каждого товара на основании данных таблицы 15.

Таблица 15 – Фактические объемы продаж ООО ТД «Парма»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Квартал | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | Отклонение (+,-),тыс. руб. | 2015 г. в % к 2013 г. |
| тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| Товар «Вина» |
| 1 | 3132 | 21,25 | 3545 | 21,42 | 4081 | 21,21 | 949 | 130,3 |
| 2 | 3137 | 21,28 | 3882 | 23,46 | 4269 | 22,18 | 1132 | 136,09 |
| 3 | 3765 | 25,54 | 4145 | 25,05 | 4559 | 23,69 | 794 | 121,09 |
| 4 | 4705 | 31,92 | 4975 | 30,07 | 6336 | 32,92 | 1631 | 134,67 |
| Всего за год | 14739 | 100 | 16547 | 100 | 19245 | 100 | 4506 | 130,57 |
| Товар «Водки» |
| 1 | 782 | 26,36 | 748 | 21,26 | 824 | 21,17 | 42 | 105,37 |
| 2 | 539 | 18,17 | 625 | 17,76 | 728 | 18,7 | 189 | 135,06 |
| 3 | 627 | 21,13 | 832 | 23,64 | 914 | 23,48 | 287 | 145,77 |
| 4 | 1019 | 34,34 | 1314 | 37,34 | 1427 | 36,66 | 408 | 140,04 |
| Всего за год | 2967 | 100 | 3519 | 100 | 3893 | 100 | 926 | 131,21 |
| Товар «Коньяки» |
| 1 | 295 | 23,98 | 370 | 23,98 | 394 | 23,95 | 99 | 133,56 |
| 2 | 225 | 18,29 | 301 | 19,51 | 325 | 19,76 | 100 | 144,44 |
| 3 | 345 | 28,05 | 369 | 23,91 | 393 | 23,89 | 48 | 113,91 |
| 4 | 365 | 29,67 | 503 | 32,6 | 533 | 32,4 | 168 | 146,03 |
| Всего за год | 1230 | 100 | 1543 | 100 | 1645 | 100 | 415 | 133,74 |
| Товар «Сигареты» |
| 1 | 2526 | 25,09 | 2925 | 24,58 | 3374 | 24,84 | 848 | 133,57 |
| 2 | 2496 | 24,8 | 2978 | 25,03 | 3415 | 25,15 | 919 | 136,82 |
| 3 | 2514 | 24,98 | 2986 | 25,1 | 3394 | 24,99 | 880 | 135,00 |
| 4 | 2530 | 25,13 | 3009 | 25,29 | 3398 | 25,02 | 868 | 134,31 |
| Всего за год | 10066 | 100 | 11898 | 100 | 13581 | 100 | 3515 | 134,92 |

 Рассчитаем коэффициент вариации на примере товара «Вина» для 2015 г.

Среднее значение товарооборота по группе «Вина»: 19245/ 4=4811,25 тыс.руб.

Среднеквадратичное отклонение:

 Коэффициент вариации: 0,186 (18,6%)

Коэффициент равномерности: 100 – 18,6 = 81,4%

Расчетные значения коэффициентов вариаций по товарным группам представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Коэффициенты вариации

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Товар | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |
| Коэффициент вариации | Коэффициент равномерности | Коэффициент вариации | Коэффициент равномерности | Коэффициент вариации | Коэффициент равномерности |
| вина | 17,45 | 82,55 | 12,78 | 87,22 | 18,6 | 81,4 |
| водки | 24,56 | 75,44 | 29,70 | 70,30 | 27,75 | 72,25 |
| коньяки | 17,57 | 82,43 | 18,99 | 81,01 | 18,40 | 81,60 |
| сигареты | 0,53 | 99,47 | 1,03 | 98,97 | 0,43 | 99,57 |

Такие товары как вина, водки и коньяки характеризуются неравномерными продажами, связанными с сезонностью продажи товаров, в четвертом квартале спрос на них максимален. Возможности прогнозирования данных товаров средние.

Наименьшее значение коэффициента вариации по товару «Сигареты», продажи стабильны. Высокие возможности прогнозирования.

На основании проведенного исследования можно сделать следующий вывод: равномерность продаж алкогольной продукции средняя, табаных изделий – высокая.

Ритмичность развития оптового товарооборота по месяцам представлена в таблице 17.

Таблица 17 - Товарооборот ООО ТД «Парма» по месяцам и кварталам

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц/квартал | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | Отклонение (+,-), тыс.руб. | 2015г.в % к 2013 г. |
| тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Январь | 2141 | 7,38 | 2452 | 7,32 | 2741 | 7,14 | 600 | 128,02 |
| Февраль | 2240 | 7,72 | 2597 | 7,75 | 3019 | 7,87 | 779 | 134,78 |
| Март | 2354 | 8,12 | 2539 | 7,58 | 2913 | 7,59 | 559 | 123,75 |
| *Итого за 1 квартал* | 6735 | 23,22 | 7588 | 22,65 | 8673 | 22,61 | 1938 | 128,78 |
| Апрель | 2241 | 7,73 | 2641 | 7,88 | 3024 | 7,88 | 783 | 134,94 |
| Май | 2151 | 7,42 | 2549 | 7,61 | 2851 | 7,43 | 700 | 132,54 |
| Июнь | 2005 | 6,91 | 2596 | 7,75 | 2862 | 7,46 | 857 | 142,74 |
| *Итого за 2 квартал* | 6397 | 22,06 | 7786 | 23,24 | 8737 | 22,77 | 2340 | 136,58 |

Продолжение таблицы 17

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Июль | 2014 | 6,94 | 2795 | 8,34 | 2953 | 7,7 | 939 | 146,62 |
| Август | 2456 | 8,47 | 2756 | 8,23 | 3145 | 8,2 | 689 | 128,05 |
| Сентябрь | 2781 | 9,59 | 2781 | 8,3 | 3162 | 8,24 | 381 | 113,7 |
| *Итого за 3 квартал* | 7251 | 25 | 8332 | 24,87 | 9260 | 24,14 | 2009 | 127,71 |
| Октябрь | 2545 | 8,78 | 3024 | 9,02 | 3457 | 9,01 | 912 | 135,83 |
| Ноябрь | 2649 | 9,13 | 3146 | 9,39 | 3469 | 9,04 | 820 | 130,96 |
| Декабрь | 3425 | 11,81 | 3631 | 10,84 | 4768 | 12,43 | 1343 | 139,21 |
| *Итого за 4 квартал* | 8619 | 29,72 | 9801 | 29,25 | 11694 | 30,48 | 3075 | 135,68 |
| Всего за год | 29002 | 100 | 33507 | 100 | 38364 | 100 | 9362 | 132,28 |

 Данные таблицы 17 свидетельствуют о том, что наибольшая реализация и наибольший рост товарооборота достигнут в 4 квартале. Это связано с повышенным спросом на вино-водочные изделия в декабре. Прирост товарооборота в декабре 2015 г. к уровню 2015 г. составил 35,68%.

 В целом темп роста товарооборота в 2015 г. по сравнению с 2013 г. составил 132,28%.

Представим ритмичность развития товарооборота предприятия в графическом виде (рисунок 5).

Рисунок 5 - Ритмичность развития товарооборота ООО ТД «Парма» по месяцам года

По результатам анализа оптового товарооборота ООО ТД «Парма» можно сделать следующий вывод. Фактические значения товарооборота на протяжении 2013-2015 г.г. ниже запланированных. План по товарообороту в 2015 г. недовыполнен на 3,12%. Исследование товарооборота в сопоставимых ценах в динамике показало, что рост товарооборота обусловлен как ценовым фактором, так и ростом физических объемов продаж. Преобладающие в товарообороте группы – это «вина» и «сигареты». Товарооборот по всем товарным группам увеличился, что привело к суммарному увеличению товарооборота на 9362 тыс.руб. в 2015 г. по сравнению с 2013 г. Структурные изменения незначительные, то есть можно отметить, что структура товарооборота устойчивая. Равномерность продаж алкогольной продукции средняя, табачных изделий – высокая. Наибольшая реализация и наибольший рост товарооборота достигнут в 4 квартале, что связано с повышенным спросом на вино-водочные изделия в декабре.

##

## 2.3 Оценка эффективности управления товарооборотом ООО ТД «Парма»

Краткосрочная финансовая политика ООО ТД «Парма» включает:

- учетную и налоговую политики;

- политику управления товарооборотом;

- кредитную политику;

- политику управления оборотным капиталом;

- амортизационную политику;

- инвестиционную политику;

- ценовую политику.

Таким образом, управление товарооборотом является элементом финансовой политики ООО ТД «Парма».

В своей практической деятельности ООО ТД «Парма» исходит из того, что конечным результатом деятельности на любом конкретном этапе является достижение заданной рентабельности, а в основу финансово-хозяйственной деятельности должно быть положено долгосрочное финансовое планирование.

Управление товарооборотом ООО ТД «Парма» осуществляется по следующим этапам.

1.Анализ товарооборота в предшествующем периоде.

2.Планирование объема и структуры реализации товаров

3.Нормирование и планирование товарных запасов.

4.Планирование поступления и закупки товаров.

5.Планирование товарооборота.

Основная цель финансовой политики в части управления товарооборотом – рост финансовых показателей деятельности и рентабельности продаж.

Приоритетной задачей ООО ТД «Парма» является получение максимальной прибыли при наименьших финансовых и прочих затратах.

Риск и доходность в финансовом менеджменте рассматриваются как две взаимосвязанные категории. Риск - это вероятность потенциальной потери вложенных средств, либо недополучения дохода по сравнению с прогнозом или планом.

В таблице 18 представлены виды рисков при управлении товарооборотом и их оценка для ООО ТД «Парма».

Как показали исследования при управлении товарооборотом особое значение имеет финансовый и коммерческий риски. Следовательно, при разработке финансовой политики руководство ООО ТД «Парма» должно учитывать данные риски и по возможности их минимизировать.

Таблица 18 – Виды и характеристика рисков для ООО ТД «Парма» при управлении товарооборотом

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид предпринимательского риска | Характеристика риска | Влияние |
| Политический риск | Возможность возникновения убытков или сокращения размеров прибыли, являющихся следствием государственной политики | Вероятность влияния (риска) невелика. В ближайшее время существенные изменения законодательства в приоритетных направлениях деятельности ООО ТД «Парма» не предвидятся. Внутриполитическая обстановка в стране относительно стабильна. Политическая обстановка в Республике Коми также относительно стабильна. |
| Финансовый риск  | Возможность возникновения убытков или сокращения размеров прибыли в связи с неэффективным использованием финансовых ресурсов | Существует высокая вероятность влияния (риска).Фирма находится в кризисном финансовом положении, имеет дефицит собственных оборотных средств. |
| Отраслевой риск | Возможность возникновения убытков или сокращения размеров прибыли в результате изменений в экономическом состоянии отрасли и степенью этих изменений как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями | Существует высокая вероятность влияния (риска).Отрицательное влияние данный риск оказывает на продажи некоторых групп товаров. |
| Коммерческий риск | Возможность возникновения убытков или сокращения размеров прибыли в результате падения спроса, непредвиденного снижение объемов закупок | Вероятность влияния (риска) существует.В основном связан с потерей клиентов или снижения их платежеспособности.Увеличивает риск непредвиденное снижение объемов закупок в сравнении с намеченными, что уменьшает масштаб всей операции и увеличивает расходы на единицу объема реализуемого товара (за счет условно постоянных расходов). |

Эффективность политики управления товарооборотом может быть оценена по таким показателям, как темп роста товарооборота, темп роста себестоимости товаров, валовой доход, прибыль от продаж, показатели рентабельности и другим показателям (таблица 19).

Таблица 19 – Показатели эффективности политики управления товарооборотом в ООО ТД «Парма»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г.  | Изменение 2015 г. к 2013 г. (+,-) | 2015 г. в % к 2013 г. |
| Товарооборот, тыс. руб. | 29002 | 33507 | 38364 | 9362 | 132,28 |
| Себестоимость продаж, тыс.руб. | 23756 | 27327 | 31666 | 7910 | 133,3 |
| Валовая прибыль, тыс.руб. | 5246 | 6180 | 6698 | 1452 | 127,68 |
| Коммерческие расходы, тыс.руб. | 4622 | 5744 | 6152 | 1530 | 133,1 |
| Уровень издержек обращения к товарообороту, % | 15,937 | 17,143 | 16,036 | 0,099 | 100,62 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 624 | 406 | 546 | -78 | 87,5 |
| Чистая прибыль, тыс. руб., тыс.руб. | 453 | 266 | 450 | -3 | 99,34 |
| Торговые площади, м2 | 520 | 520 | 520 | 0 | 100 |
| Численность персонала, чел. | 23 | 22 | 26 | 3 | 113,04 |
| Объем товарооборота в расчете на 1 работника, тыс.руб./чел. | 1260,96 | 1523,05 | 1475,54 | 214,58 | 117,02 |
| Объем товарооборота в расчете на 1 кв.м. торговых площадей, тыс.руб./м2 | 55,77 | 64,44 | 73,78 | 18,01 | 132,29 |
| Прибыль в расчете на работника, тыс.руб. | 27,13 | 18,45 | 21 | -6,13 | 77,41 |
| Прибыль в расчете на 1 кв.м. торговых площадей, тыс.руб. | 1,2 | 0,78 | 1,05 | -0,15 | 87,5 |
| Рентабельность товарооборота по прибыли от продаж, % | 2,15 | 1,21 | 1,42 | -0,73 | х |
| Рентабельность товарооборота по чистой прибыли, % | 1,56 | 0,79 | 1,17 | -0,39 | х |

Как видим, товарооборот в 2013 г. на 32,8% увеличился по сравнению с 2013 г.

В 2013г. коммерческие расходы увеличились на 33,1%, что связано с увеличением численности персонала, ростом стоимости ресурсов.

Темп роста себестоимости опережает темп роста товарооборота, в связи с чем показатель финансового результата продаж снизился на 12,5%.

C позиции финансового управления деятельностью коммерческой организации чистая прибыль зависит: от того, насколько рационально использованы предоставленные предприятию финансовые ресурсы, т.е. во что они вложены, и, во-вторых, от структуры источников средств.

Чистая прибыль снизилась на 0,66%.

Рентабельность товарооборота снизилась, то есть показатель прибыли, полученной на 1 рубль товарооборота в 2015 г. меньше, чем в 2013 г.

Объем товарооборота, приходящийся на 1 кв.м. торговых площадей увеличился на 32,29%, однако, показатель прибыли на 1 кв. м снизился на 12,5%.

Таким образом, показатели таблицы дают основание утверждать о снижении эффективности управления товарооборотом ООО ТД «Парма».

Проанализируем связь товарооборота с показателями объема ресурсного потенциала и эффективности его использования:

- эффективность использования трудовых ресурсов;

- эффективность использования основных фондов;

 Результаты анализа влияния таких факторов, как изменения среднесписочной численности персонала и изменения производительности труда на изменение оптового товарооборота представлены в таблице 20.

Таблица 20 - Исходные данные для факторного анализа оптового товарооборота

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 г. | 2015 г. | Изменение (+,-) |
| 1. Объем товарооборота, тыс. руб. | 29002 | 38364 | 9362 |
| 2. Среднесписочная численность персонала, чел. | 23 | 26 | 3 |
| 3. Производительность труда, тыс. руб./чел.  | 1260,96 | 1475,54 | 214,58 |
| Влияние факторов на изменение оптового товарооборота | Расчеты: |  |
|  изменения среднесписочной численности персонала | ΔПс х ПТ2013 = (+3) х 1260,96 = +3783 | +3783 |
|  изменения производительности труда | Пс2015 х ΔПТ = 26 х (+214,58) = +5579 | +5579 |

 Оптовый товарооборот в 2015 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 9362 тыс. руб., в том числе за счет роста среднегодовой численности персонала – на 3783 тыс. руб., роста производительности труда на 5579 тыс. руб.

Результаты анализа влияния таких факторов, как изменения среднегодовой стоимости основных средств и изменения фондоотдачи на изменение оптового товарооборота представлены в таблице 21.

Таблица 21 - Анализ влияния факторов на изменение оптового товарооборота

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 г. | 2015 г. | Изменение (+,-) |
| 1. Оптовый товарооборот, тыс. руб. | 29002 | 38364 | 9362 |
| 2. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб. | 685 | 1081 | 396 |
| 3. Фондоотдача, руб. | 42,34 | 35,49 | -6,85 |
| Влияние факторов на изменение оптового товарооборота | Расчет: |  |
| изменения среднегодовой стоимости основных средств | ΔОСхФО2013 = 396 х 42,34=+16766 | 16766 |
| изменения фондоотдачи основных средств | ОС2015 х ΔФО = 1081 х (-6,85)= -7404 | -7404 |

 Объем оптового товарооборота ООО ТД «Парма» увеличился на 9362 тыс. руб., в том числе за счет роста среднегодовой стоимости основных средств – на 16766 тыс. руб.; за счет снижения фондоотдачи товарооборот снизился на 7404 тыс. руб.

Результаты анализа влияния таких факторов, как изменения издержек обращения и уровня издержек обращения в % к товарообороту представлены в таблице 22.

Таблица 22 - Анализ влияния факторов на изменение оптового товарооборота

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 г. | 2015 г. | Изменение (+,-) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Оптовый товарооборот, тыс. руб. | 29002 | 38364 | 9362 |
| 2. Издержки обращения, тыс. руб. | 4622 | 6152 | 1530 |

Продолжение таблицы 22

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 3. Уровень издержек обращения в товарообороте, % | 15,937 | 16,036 | 0,099 |
| Влияние факторов на изменение оптового товарооборота | Расчет: |  |
| изменения суммы издержек обращения | ТОусл: 6152 \* 100 / 15,937 = 38602ΔТО(ИО) = 38602-29002=9600 | 9600 |
| изменения уровня издержек обращения в товарообороте | ΔТО(Уио) = 38364-38602=9362 | -238 |

 Объем оптового товарооборота ООО ТД «Парма» увеличился на 9362 тыс. руб., в том числе за счет роста суммы издержек обращения – на 9600 тыс. руб.; за счет роста уровня издержек обращения в объеме товарооборота товарооборот снизился на 238 тыс. руб.

Расчет показателей порога рентабельности и запаса финансовой прочности позволяет руководству организации понять, какой объем продукции ему продать, чтобы выйти в "ноль", т.е. полностью окупить свои затраты. Далее, на основе этих расчетных данных, руководство фирмы может планировать выпуск продукции и цены реализации для того, чтобы получить ту прибыль, на которую организация рассчитывает. Запас финансовой прочности позволяет оценить, насколько предприятие далеко ушло от порога рентабельности в зону прибыли. Чем больше запас финансовой прочности, тем предприятие более подготовлено к различным неблагоприятным экономическим явлениям. В случае каких-либо непредвиденных сбоев в работе организации, или же ухудшения состояния внешней среды – у фирмы есть шанс остаться в зоне прибыли или же убытки будут меньше чем они могли бы быть, если бы организация была близка к зоне убыточности и запас финансовой прочности был бы небольшим.

Важным фактором оценки эффективности политики управления товарооборотом является запас финансовой прочности, расчет представлен в таблице 23.

Таблица 23 - Расчет безубыточного объема продаж и запаса финансовой прочности ООО ТД «Парма»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013г. | 2014г. | 2015г. | 2015г. к 2013г (+,-) |
| Товарооборот, тыс.руб.  | 29002 | 33507 | 38364 | 9362 |
| Затраты - всего, тыс. руб.  | 28378 | 33101 | 37818 | 9440 |
| в том числе переменные  | 24409 | 28216 | 32644 | 8235 |
| постоянные  | 3969 | 4885 | 5174 | 1205 |
| Прибыль от продаж, руб.  | 624 | 406 | 546 | -78 |
| Сумма маржинального дохода, тыс.руб.  | 4593 | 5291 | 5720 | 1127 |
| Ставка маржинального дохода  | 0,158 | 0,158 | 0,149 | -0,009 |
| Безубыточный объем продаж, тыс.руб.  | 25120 | 30918 | 34725 | 9605 |
| Запас финансовой устойчивости, руб.  | 3882 | 2589 | 3639 | -243 |
| Сила воздействия операционного рычага | 7,47 | 12,94 | 10,54 | 3,07 |

Данные расчеты показали, что ООО ТД «Парма» имело нулевую рентабельность при объеме продаж 34725 тыс.руб. в 2015г.

Следовательно, если объем продаж будет ниже критической точки, то общество получит убыток, если выше – прибыль.

За 2015г. фактический объем продаж (38364 тыс.руб.) превысил критический уровень на 3639 тыс.руб. Это и есть запас финансовой устойчивости или зона безубыточности реализации товаров.

В 2015 г. удельный вес постоянных затрат в общих затратах меньше, чем в 2013 г., то есть товарооборот в большей степени влияет на прибыль, на то указывает рост операционного рычага.

Наряду с ростом товарооборота запас финансовой прочности снизился на 243 тыс.руб., что указывает на снижение эффективности управления товарооборотом ООО ТД «Парма».

**3. Совершенствование политики управления товарооборотом ООО ТД «Парма»**

**3.1 Прогнозирование товарооборота ООО ТД «Парма»**

Прогноз товарооборота ООО ТД «Парма» на 2017 г. проведем с помощью методов простой экстраполяции. Простая экстраполяция предполагает расчет простого среднего значения показателя.

К методам простой экстраполяции относят:

- экстраполяцию по среднему значению уровней ряда;

- экстраполяцию по среднему темпу роста;

- экстраполяцию по среднему абсолютному приросту.

Исходные данные для прогнозирования представлены в таблице 24.

Таблица 24 – Товарооборот ООО ТД «Парма»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. (план) |
| Товарооборот, тыс.руб. | 29002 | 33507 | 38364 | 42671 |

1.Экстраполяция по среднему значению уровней ряда.

Для прогнозирования данным методом воспользуется функцией табличного редактора Excel построение тренда с автоматическим расчетом уравнения (рисунок 6).

Рисунок 6 – Построение линии тренда

Уравнение линии тренда:

Y=4586\*х + 24420,

где Y – значение товарооборота;

х – период.

В соответствии с данным уравнением прогноз товарооборота ООО ТД «Парма» на 2017 г. (5-й период прогнозирования) составит:

Y5 = 4586\*5 + 24420 = 47350 тыс.руб.

2.Экстраполяция на основе среднего абсолютного прироста.

Расчеты представлены в таблице 25.

Таблица 25 – Результаты экстраполяции товарооборота методом среднего абсолютного прироста

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. (план) |
| Товарооборот, тыс.руб. | 29002 | 33507 | 38364 | 42671 |
| Абсолютный прирост, чел. | х | 4505 | 4857 | 4307 |
| Среднее значение | 4556 |
| Прогноз на 2017 г. | 18813 |

Абсолютный прирост в 2014 г.: 33507 – 29002 = 4505 тыс.руб.

Расчеты за другие периоды аналогичны.

Среднее значение абсолютного прироста:

(4505+4857+4307)/3 = 4556 тыс.руб.

Прогнозное значение товарооборота ООО ТД «Парма» на 2017 г.: 42671 + 4556 = 47227 тыс.руб.

3.Экстраполяция на основе среднего темпа роста.

Расчеты представлены в таблице 26.

Таблица 26 – Результаты экстраполяции товарооборота методом расчета среднего темпа роста

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. (план) |
| Товарооборот, тыс.руб. | 29002 | 33507 | 38364 | 42671 |
| Цепной рост | х | 1,1553 | 1,145 | 1,1123 |
| Среднегодовой темп роста, % | 4556 |
| Прогноз на 2016 г. | 18813 |

Цепной рост в 2014 г.:

33507/29002 = 1,1553

По другим годам расчет аналогичен.

Среднегодовой темп роста рассчитаем по среднеарифметической взвешенной:

1,137 = 113,75%

Темп прироста: 113,75% – 100% = 13,75%

Прогнозное значение товарооборота ООО ТД «Парма» на 2017 г.:

42671 + 42671 \* 13,75% = 48538 тыс.руб.

Результаты прогноза товарооборота ООО ТД «Парма» на 2017 г. тремя методами простой экстраполяции представлены в таблице 27.

Таблица 27 - Результаты прогноза товарооборота ООО ТД «Парма» на 2017 г. методами простой экстраполяции

|  |  |
| --- | --- |
| Метод | Прогнозное значение товарооборота на 2017 г., тыс.руб. |
| 1.Экстраполяция на основе уравнений тренда (аналитическое выравнивание). | 47350 |
| 2.Экстраполяция на основе среднего абсолютного прироста | 47227 |
| 3.Экстраполяция на основе среднего темпа роста. | 48538 |

Наибольшее прогнозное значение товарооборота получено методом экстраполяции на основе среднего темпа роста. Наименьшее значение получено по расчету методом аналитического выравнивания 47350 тыс.руб.

**3.2 Мероприятия по совершенствованию политики управления товарооборотом предприятия**

Задачами управления товарооборотом ООО ТД «Парма» является обеспечение стабильности и регулярности денежных поступлений, максимизация товарооборота, что выливается в управление структурой реализации, параметрами товарности, планирование цен, контроль за расчетами.

Главное задание управленческой деятельности относительно управления формированием товарооборота заключается в реализации таких мер:

- обеспечение своевременности и полноты формирования товарооборота предприятия;

- обнаружение резервов увеличения товарооборота и угроз его сокращения;

- обеспечение объективности, правдивости полноты локализации плановых и/либо полученных доходов предприятия за центрами их формирования с целью информационного обеспечения принятия управленческих финансовых решений;

- оценивание результативности деятельности центров доходов с позиций их формирования и получения, определение уровня соответствия результатов деятельности отдельных центров доходов плановыми величинами;

- анализ содержания и структуры товарооборота;

прогнозирование тенденций формирования доходов предприятия в плановом и перспективном периодах и их планирования.

Как показали результаты анализа товарооборота ООО ТД «Парма», в управлении товарооборотом имеются следующие проблемы:

1.Снижается запас финансовой устойчивости

2.Снижается рентабельность товарооборота.

3. Не разрабатываются меры по сглаживанию сезонных отклонений в объеме продаж.

Таким образом, по результатам анализа товарооборота установлена необходимость разработки мероприятий по совершенствованию системы управления товарооборотом ООО ТД «Парма».

В качестве основных мероприятий по совершенствованию системы управления товарооборотом предлагаются следующие:

1. Разработка мер по сглаживанию сезонных отклонений в объеме продаж.

2. Разработка мер по увеличению товарооборота.

3. Внедрение системы показателей для анализа товарооборота с целью повышения качества контроля как функции управления.

Первое и второе мероприятие следует рассматривать в комплексе. С целью сглаживанию сезонных отклонений в объеме продаж и увеличения товарооборота предлагаем диверсифицировать бизнес, а именно: включить в ассортимент новый вид товара. Изучение и анализ коммерческих предложений потенциальных поставщиков (таблица 28) позволил сделать выбор в пользу – изделия из фарфора.

Таблица 28 – Анализ коммерческих предложений потенциальных поставщиков новых товаров

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Критерий | ОАО «Императорский фарфоровый завод» | ООО «Стайл» | ООО «Афина» | ООО «Альфаторг» |
| Удаленность поставщика | г.Санкт-Петербург | г.Усинск | г.Киров | г.Сыктывкар |
| Товар | Изделия из фарфора: вазы, декоративные блюда, сервизы, скульптуры, сувениры | Посуда из стекла | Безалкогольные напитки | Бытовая химия и парфюмерия |
| Условия поставки | Транспортной компанией, доставка бесплатно | Транспортном поставщика, доставка 2% | Ж/д транспортом, по тарифу | Транспортной компанией, доставка 3% |
| Минимальная партия поставки, тыс.руб. | 300 | 500 | 400 | 300 |
| Периодичность отгрузки | По мере формирования заявки | По мере формирования заявки | 1 раз в 2 недели | По мере формирования заявки |
| Условия оплаты | Безналичный расчет, отсрочка платежа 1 мес. | Безналичный расчет, отсрочка не предоставляется | Безналичный расчет, отсрочка не предоставляется | Безналичный расчет, отсрочка не предоставляется |

Как показывают данные таблицы, наиболее выгодные условия у поставщика ОАО «Императорский фарфоровый завод».

Диверсификация бизнеса позволит получить увеличить товарооборот и сгладить сезонные колебания товарооборота.

В прогнозном периоде ООО ТД «Парма» закупит нового товара на сумму 2000 тыс.руб. Торговая наценка составляет 23%: 2000\*0,23 = 460 тыс.руб.

 Тогда товарооборот составит: 2000 + 460 = 2460 тыс.руб.

С учетом мероприятия прогнозное значение товарооборота составит:

47350 + 2460 = 49810 тыс.руб.

Прогнозная структура товарооборота ООО ТД «Парма» представлена в таблице 29.

Таблица 29 - Прогнозная структура товарооборота ООО ТД «Парма»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | 2015 г. | 2016 г. (план) | 2017 г. (прогноз) | Изменение (+,-) |
| тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | п.п. |
| вина | 19245 | 50,16 | 21843 | 51,19 | 23998 | 48,18 | 4753 | -1,98 |
| водки | 3893 | 10,15 | 4318 | 10,12 | 4104 | 8,24 | 211 | -1,91 |
| коньяки | 1645 | 4,29 | 1400 | 3,28 | 1403 | 2,82 | -242 | -1,47 |
| сигареты | 13581 | 35,4 | 15110 | 35,41 | 17845 | 35,83 | 4264 | 0,43 |
| фарфор |  - | -  | -  | -  | 2460 | 4,94 | 2460 | 4,94 |
| Итого товаро-оборот (без НДС и акцизов), тыс. руб. | 38364 | 100 | 42671 | 100 | 49810 | 100 | 11446 | х |

В прогнозном периоде по сравнению с 2015 г. товарооборот увеличится на 11446 тыс.руб. Причем удельный вес товаров, продажи которых наименее подвержены сезонным колебаниям (сигареты), увеличился.

 Таким образом, можно сделать вывод о положительной динамике развития товарооборота, о постепенной его диверсификации, что характеризует повышение эффективности управления доходами в торговой организации.

Следующее мероприятие направлено на повышение эффективности контроля в системе управления товарооборотом. С этой целью предлагается

расширить систему показателей, отражающих эффективность управления товарооборотом. В итоге система показателей будет состоять из двух блоков (рисунок 7).

**Показатели:**

- план-фактные показатели;

- динамика, структура товарооборота;

- запас финансовой прочности;

- рентабельность товарооборота;

- факторный анализ.

**1 Блок**

Показатели величины и качества товарооборота.

Цель: оценка решений, непосредственно касающихся товарооборота

Показатели эффективности управления товарооборотом

**2 Блок**

Показатели чувствительности товарооборота

Цель: оценка факторной стороны формирования товарооборота (углубление факторного анализа)

**Показатели:**

- коэффициенты чувствительности товарооборота к изменению величины оборотных активов, основных средств, фонда оплаты труда, численности персонала

Рисунок 7 – Предлагаемые показатели оценки качества управления товарооборотом ООО ТД «Парма»

Результаты расчета и анализа показателей первого блока проведены в п.2.2 и 2.3 данной работы. Такой анализ отражает общий экономический результат всех проведенных за отчетный период операций, изменение объема товарооборота в целом, отдельных видов товаров, позволяет выявить сезонный характер того или иного товара.

На этом этапе формируют общую картину положения предприятия на сегменте товарного рынка и обозначают направления дальнейшего анализа, а также разработку мер по сглаживанию сезонных отклонений в объеме продаж.

По результатам проведенного на этих этапах анализа могут быть сформулированы рекомендации для других подразделений предприятия (например, бухгалтерии – об усилении работы с дебиторами).

В целях углубления факторного анализа предлагается использовать группу показателей, связанных с определением чувствительности товарооборота к изменению различных ресурсов, используемых для их получения. Эти показатели, сходные по строению с показателями эластичности спроса. Они показывают, как (на сколько процентов) изменяется товарооборот, если объем использованных ресурсов изменится на 1%. Например, коэффициент чувствительности товарооборота к изменению величины оборотных средств рассчитывается как отношение индекса изменения выручки от продаж к индексу изменения средней за соответствующий период величины оборотных средств; коэффициент чувствительности товарооборота к изменению величины капитала – как отношение индекса изменения всех доходов к индексу изменения средней за период величины капитала.

Нормальное значение этого показателя – выше 1,0, положительная динамика – рост, повышение эффективности использования ресурса (капитала) и грамотный маркетинг.

Предложенный тип показателя может использоваться для мониторинга эффективности управления ресурсами, расходами, капиталом, который поможет на максимально ранней стадии предотвратить негативные тенденции.

Чем чаще проводят мониторинг, тем раньше можно выявить проблему в той или иной предметной области управления.

Апробация новых для анализа товарооборота показателей была проведена на основе данных ООО ТД «Парма» (таблица 30).

Таблица 30 – Расчет коэффициентов чувствительности товарооборота ООО ТД «Парма»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014/2013 | 2015/2014 | Изменение (+,-) |
| Темп роста товарооборота, % | 115,53 | 114,5 | -1,03 |
| Темп роста средней стоимости оборотных активов, % | 131,23 | 145,03 | 13,8 |
| Коэффициент чувствительности товарооборота к изменению стоимости оборотных активов | 0,88 | 0,79 | -0,09 |
|  Темп роста средней стоимости основных средств, % | 115,04 | 137,18 | 22,14 |
| Коэффициент чувствительности товарооборота к изменению стоимости основных средств | 1 | 0,83 | -0,17 |
| Темп роста коммерческих расходов, % | 124,28 | 107,1 | -17,18 |
| Коэффициент чувствительности товарооборота к изменению коммерческих расходов | 0,93 | 1,07 | 0,14 |
| Темп роста численности персонала, % | 95,65 | 118,18 | 22,53 |
| Коэффициент чувствительности товарооборота к изменению численности персонала | 1,21 | 0,97 | -0,24 |
| Темп роста средней величины капитала, % | 127,31 | 143,32 | 16,01 |
| Коэффициент чувствительности товарооборота к изменению величины капитала | 0,91 | 0,8 | -0,11 |

Как видно из таблицы 30, степень чувствительности оказалась наибольшей к изменению стоимости оборотных активов: каждый процент увеличения их стоимости привел к росту товарооборота лишь на 0,79%. Таким образом, увеличение стоимости оборотных активов не привело к соответствующему росту товарооборота. В 2015 г. произошло снижение чувствительности товарооборота к изменению оборотных активов, что свидетельствует о снижении эффективности управления ими.

В целом товарооборот чувствителен и к стоимости совокупного капитала. На каждый процент увеличения совокупного капитала получен 0,8% прирост товарооборота. В 2015 г. произошло снижение чувствительности товарооборота к изменению совокупного капитала, что свидетельствует о снижении эффективности управления ими.

Товарооборот оказался нечувствителен к сумме коммерческих расходов, динамика коэффициента чувствительности положительная и превышает 1, то есть каждый процент увеличения коммерческих расходов принес отдачу в виде 1,07% прироста товарооборота.

Итак, при внешней видимости развития ООО ТД «Парма» имеет значительные проблемы: снижение эффективности управления оборотными средствами, персоналом, использования капитала в целом, которые снижают чувствительность товарооборота к их увеличению и потенциально возможные к получению доходы.

Таким образом, апробация новых показателей показала расширение аналитической информации за счет нового инструментария для анализа.

Показатели чувствительности доходов к изменению объема разных видов использованных ресурсов позволяют оценить факторы, влияющие на формирование товарооборота. Их можно применять для оценки эффективности управления разными видами ресурсов, для проверки плановой обоснованности увеличения ресурсов, при постоянном контроле динамики (мониторинга), позволяющем своевременно отразить результаты управленческого воздействия, изменение внешней и внутренней среды предприятия.

Это подтверждает их аналитическую функцию, что повышает качество экономического анализа, а также позволяет реализовать системный подход за счет дополнительной информации для других служб предприятия.

Для расчета прогнозных показателей чувствительности в результате мероприятий по совершенствованию управления товарооборотом сначала составим прогнозные формы отчетности.

Плановое значение коммерческих расходов по данным бухгалтерии в 2016 г. составило 6607 тыс.руб.

Прогнозное значение коммерческих расходов рассчитаем на основе среднего темпа роста.

Тр2014/2013 = 5744 / 4622 = 1,243

Тр2015/2014 = 6152 / 5744 = 1,071

Тр2016/2015 = 6607 / 6152 = 1,074.

Среднегодовой темп роста рассчитаем по среднеарифметической взвешенной:

1,137 = 1,127 (112,7%)

Темп прироста: 112,7% – 100% = 12,7%

Прогнозное значение коммерческих расходов ООО ТД «Парма» на 2017 г.: 6607 + 6607 \* 12,7% = 7446 тыс.руб.

Прогнозные финансовые результаты ООО ТД «Парма» представлены в таблице 31.

Таблица 31 - Прогнозные финансовые результаты ООО ТД «Парма»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2015 г.  | 2016 г.(план) | 2017 г. (прогноз) | 2017 г. в % к 2015 г. |
| Выручка, тыс. руб. | 38364 | 42671 | 49810 | 11446 |
| Себестоимость продаж, тыс.руб. | 31666 | 35076 | 40894 | 9228 |
| Валовая прибыль, тыс.руб. | 6698 | 7595 | 8916 | 2218 |
| Коммерческие расходы, тыс.руб. | 6152 | 6607 | 7446 | 1294 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 546 | 988 | 1470 | 924 |
| Прочие доходы, тыс.руб. | 428 | 368 | 380 | -48 |
| Прочие расходы, тыс.руб. | 411 | 350 | 365 | -46 |
| Прибыль до налогообложения, тыс.руб. | 563 | 1006 | 1485 | 922 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 450 | 805 | 1188 | 738 |

Далее спрогнозируем основные статьи бухгалтерского баланса.

Плановые данные на конец 2016 г. представлены в таблице 32.

Таблица 32 – Плановые показатели баланса ООО ТД «Парма»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи баланса | На 31.12.13  | На 31.12.14 | На 31.12.15 | На 31.12.16 г. (план) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Актив |  |
| Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (S)  | 756 | 227 | 108 | 206 |
| Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы (Ra) | 631 | 1714 | 2545 | 2825 |
| Запасы и затраты (Z) | 771 | 1528 | 2039 | 2145 |
| Всего текущие активы (Аt) | 2158 | 3469 | 4692 | 5176 |
| Иммобилизованные средства (F) | 748 | 828 | 1334 | 1172 |

Продолжение таблицы 32

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Итого активов (имущество предприятия) (Ва) | 2906 | 4297 | 6026 | 6348 |
| Пассив |  |
| Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы (Rр) | 2632 | 2369 | 2945 | 3203 |
| Краткосрочные кредиты и займы (Kt) | 0 | 1529 | 2179 | 2045 |
| Всего краткосрочный заёмный капитал (краткосрочные обязательства) (Рt) | 2632 | 3898 | 5124 | 5248 |
| Долгосрочный заёмный капитал (долгосрочные обязательства) (Кd) | 0 | 0 | 0 | 0  |
| Собственный капитал (Ес) | 274 | 399 | 902 | 1100 |
| Итого пассивов (капитал предприятия) (Вр) | 2906 | 4297 | 6026 | 6348 |

Величина основных средств уменьшается на сумму начисленной амортизации. Средняя норма амортизационных отчислений составляет 12% в год.

Стоимость основных средств на конец 2017 г. составит:

1172 – 1172\*0,12 = 1031 тыс.руб.

Величину запасов, денежных средств и дебиторской задолженности спрогнозируем с учетом роста выручки, который составит: 49810 / 42671 = 1,167.

Сумма денежных средств: 206 \* 1,167 = 240 тыс.руб.

Величина запасов составит: 2145 \* 1,167 = 2503 тыс.руб.

Величина дебиторской задолженности составит: 2825 \* 1,167 = 3296 тыс.руб.

Прогнозное значение оборотных активов:

240+2503+3296 = 6039 тыс.руб.

Прогнозное значение валюты баланса: 6039 + 1031 = 7070 тыс.руб.

Величину увеличения собственного капитала рассчитаем исходя из такого предположения: 50% полученной чистой прибыли будет направлено на потребление, а 50% полученной чистой прибыли – на капитализацию (накопление): 1100+0,5\*1188 = 1694 тыс.руб.

Прогнозный баланс представлен в таблице 33.

Таблица 33 – Прогнозный баланс ООО ТД «Парма»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи баланса | На 31.12.13 | На 31.12.14  | На 31.12.15  | На 31.12.16 (план) | На31.12.17 г.(прогноз) |
| Актив |  |  |
| Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (S)  | 756 | 227 | 108 | 206 | 240 |
| Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы (Ra) | 631 | 1714 | 2545 | 2825 | 3296 |
| Запасы и затраты (Z) | 771 | 1528 | 2039 | 2145 | 2503 |
| Всего текущие активы (Аt) | 2158 | 3469 | 4692 | 5176 | 6039 |
| Иммобилизованные средства (F) | 748 | 828 | 1334 | 1172 | 1031 |
| Итого активов (имущество предприятия) (Ва) | 2906 | 4297 | 6026 | 6348 | 7070 |
| Пассив |  |  |
| Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы (Rр) | 2632 | 2369 | 2945 | 3203 | 3526 |
| Краткосрочные кредиты и займы (Kt) | 0 | 1529 | 2179 | 2045 | 1850 |
| Всего краткосрочный заёмный капитал (краткосрочные обязательства) (Рt) | 2632 | 3898 | 5124 | 5248 | 5376 |
| Долгосрочный заёмный капитал (долгосрочные обязательства) (Кd) | 0 | 0 | 0 | 0  | 0 |
| Собственный капитал (Ес) | 274 | 399 | 902 | 1100 | 1694 |
| Итого пассивов (капитал предприятия) (Вр) | 2906 | 4297 | 6026 | 6348 | 7070 |

Валюта баланса в прогнозном периоде составит 7070 тыс.руб.

Расчет прогнозных коэффициентов чувствительности товарооборота представлен в таблице 34.

Таблица 34 – Расчет прогнозных коэффициентов чувствительности товарооборота ООО ТД «Парма»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2016/2015 план | 2017/2016прогноз | Изменение (+,-) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Темп роста товарооборота, % | 111,23 | 116,73 | 5,5 |
| Темп роста средней стоимости оборотных активов, % | 120,92 | 113,65 | -7,27 |
| Коэффициент чувствительности товарооборота к изменению стоимости оборотных активов | 0,92 | 1,03 | 0,11 |
|  Темп роста средней стоимости основных средств, % | 115,91 | 87,91 | -28 |

Продолжение таблицы 34

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Коэффициент чувствительности товарооборота к изменению стоимости основных средств | 0,96 | 1,33 | 0,37 |
| Темп роста коммерческих расходов, % | 107,4 | 112,7 | 5,3 |
| Коэффициент чувствительности товарооборота к изменению коммерческих расходов | 1,04 | 1,04 | 0 |
| Темп роста численности персонала, % | 100,00 | 100,00 | - |
| Коэффициент чувствительности товарооборота к изменению численности персонала | 1,11 | 1,17 | 0,06 |
| Темп роста средней величины капитала, % | 119,87 | 108,44 | -11,43 |
| Коэффициент чувствительности товарооборота к изменению величины капитала | 0,93 | 1,08 | 0,15 |

В прогнозном периоде ожидается увеличение чувствительности товарооборота к таким факторам, как среднегодовая стоимость оборотных активов, основных средств, совокупных активов, численности персонала. То есть, каждый рубль ресурсов принесет соответствующую отдачу товарооборота, что указывает на повышение эффективности управления товарооборотом ООО ТД «Парма».

Прогнозные показатели эффективности управления товарооборотом ООО ТД «Парма» представлены в таблице 35.

Таблица 35 - Прогнозные показатели эффективности управления товарооборотом ООО ТД «Парма»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2015 г.  | 2016 г. (план) | 2017 г. (прогноз) | Изменение 2017 г. к 2015 г. (+,-) | 2017 г. в % к 2015 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Товарооборот, тыс. руб. | 38364 | 42671 | 49810 | 11446 | 129,84 |
| Себестоимость продаж, тыс.руб. | 31666 | 35076 | 40894 | 9228 | 129,14 |
| Валовая прибыль, тыс.руб. | 6698 | 7595 | 8916 | 2218 | 133,11 |
| Коммерческие расходы, тыс.руб. | 6152 | 6607 | 7446 | 1294 | 121,03 |

Продолжение таблицы 35

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Уровень издержек обращения к товарообороту, % | 16,036 | 15,484 | 14,949 | -1,087 | 93,22 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 546 | 988 | 1470 | 924 | 269,23 |
| Чистая прибыль, тыс. руб., тыс.руб. | 450 | 805 | 1188 | 738 | 264 |
| Торговые площади, м2 | 520 | 520 | 520 | 0 | 100 |
| Численность персонала, чел. | 26 | 26 | 26 | 0 | 100 |
| Объем товарооборота в расчете на 1 работника, тыс.руб./чел. | 1475,54 | 1641,19 | 1915,77 | 440,23 | 129,84 |
| Объем товарооборота в расчете на 1 кв.м. торговых площадей, тыс.руб./м2 | 73,78 | 82,06 | 95,79 | 22,01 | 129,83 |
| Прибыль в расчете на работника, тыс.руб. | 21 | 38 | 56,54 | 35,54 | 269,24 |
| Прибыль в расчете на 1 кв.м. торговых площадей, тыс.руб. | 1,05 | 1,9 | 2,83 | 1,78 | 269,52 |
| Рентабельность товарооборота по прибыли от продаж, % | 1,42 | 2,32 | 2,95 | 1,53 | х |
| Рентабельность товарооборота по чистой прибыли, % | 1,17 | 1,89 | 2,39 | 1,22 | х |

Все показатели имеют положительную динамику. Наряду с ростом товарооборота ожидается рост таких показателей как прибыль в расчете на работника, прибыль в расчете на 1 кв.м. торговых площадей, что указывает на ожидаемый рост эффективности использования ресурсов.

Ожидается рост рентабельности товарооборота, то есть на каждый рубль товарооборота будет получено больше прибыли от продаж и чистой прибыли, чем в 2015 г. Эффективность деятельности ООО ТД «Парма» повысится.

Таким образом, в прогнозном периоде с учетом реализации разработанных мероприятий ожидается повышение эффективности управления товарооборотом ООО ТД «Парма».

# Заключение

Актуальность проблемы эффективного управления товарооборотом обусловлена определяющим влиянием на конкурентоспособность предприятия, его финансовое состояние и финансовые результаты.

В качестве объекта исследования выступило общество с ограниченной ответственностью торговый дом «Парма», основной вид деятельности – оптовая торговля.

Проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО ТД «Парма» за 2013 - 2015г.г. выявил следующее:

- за рассматриваемый период прирост выручки от продаж составил 32,28% к 2013г., что явилось следствием роста числа клиентов, роста числа отгрузок товаров и продукции и роста цен реализации;

- наряду с ростом выручки финансовые результаты снижаются, что указывает на снижение эффективности политики управления затратами;

- эффективность использования основных средств и оборотных активов снизилась.

В целом анализ финансово-хозяйственной деятельности показал, что у ООО ТД «Парма» имеются проблемы в области повышения эффективности используемых ресурсов и в области повышения рентабельности деятельности.

На протяжении 2013-2015 г.г. ООО ТД «Парма» относится к 4 типу финансовой устойчивости – кризисное финансовое состояние. Для формирования запасов и затрат не хватает нормальных источников, для этих целей используется кредиторская задолженность.

Анализ финансового состояния с помощью относительных показателей выявил, что ООО ТД «Парма» финансово зависимо от заемных источников финансирования, финансово неустойчиво.

Анализ ликвидности с помощью относительных показателей выявил, что за анализируемый период все коэффициенты ликвидности ниже нормативных величин, в связи с чем, можно сделать вывод о том, что баланс ООО ТД «Парма» является неликвидным, организация неплатежеспособна как моментально, так и в перспективе.

Управление товарооборотом является элементом финансовой политики ООО ТД «Парма».

Управление товарооборотом ООО ТД «Парма» осуществляется по следующим этапам.

1.Анализ товарооборота в предшествующем периоде.

2.Планирование объема и структуры реализации товаров

3.Нормирование и планирование товарных запасов.

4.Планирование поступления и закупки товаров.

5.Планирование товарооборота.

По результатам анализа оптового товарооборота ООО ТД «Парма» можно сделать следующий вывод. Фактические значения товарооборота на протяжении 2013-2015 г.г. ниже запланированных. План по товарообороту в 2015 г. недовыполнен на 3,12%. Исследование товарооборота в сопоставимых ценах в динамике показало, что рост товарооборота обусловлен как ценовым фактором, так и ростом физических объемов продаж. Преобладающие в товарообороте группы – это «вина» и «сигареты». Товарооборот по всем товарным группам увеличился, что привело к суммарному увеличению товарооборота на 9362 тыс.руб. в 2015 г. по сравнению с 2013 г. Структурные изменения незначительные, то есть можно отметить, что структура товарооборота устойчивая. Равномерность продаж алкогольной продукции средняя, табачных изделий – высокая. Наибольшая реализация и наибольший рост товарооборота достигнут в 4 квартале, что связано с повышенным спросом на вино-водочные изделия в декабре.

В работе дана оценка эффективности финансовой политики управления товарооборотом ООО ТД «Парма». Товарооборот в 2013 г. на 32,8% увеличился по сравнению с 2013 г. Темп роста себестоимости опережает темп роста товарооборота, в связи с чем показатель финансового результата продаж снизился на 12,5%.

Рентабельность товарооборота снизилась, то есть показатель прибыли, полученной на 1 рубль товарооборота в 2015 г. меньше, чем в 2013 г.

Объем товарооборота, приходящийся на 1 кв.м. торговых площадей увеличился на 32,29%, однако, показатель прибыли на 1 кв. м снизился на 12,5%.

Наряду с ростом товарооборота запас финансовой прочности снизился на 243 тыс.руб..

Как показали результаты анализа товарооборота ООО ТД «Парма», в управлении товарооборотом имеются следующие проблемы:

1.Снижается запас финансовой устойчивости

2.Снижается рентабельность товарооборота.

3. Не разрабатываются меры по сглаживанию сезонных отклонений в объеме продаж.

Таким образом, по результатам анализа товарооборота установлена необходимость разработки мероприятий по совершенствованию системы управления товарооборотом ООО ТД «Парма».

В качестве основных мероприятий по совершенствованию системы управления товарооборотом предлагаются следующие:

1. Разработка мер по сглаживанию сезонных отклонений в объеме продаж.

2. Разработка мер по увеличению товарооборота.

3. Внедрение системы показателей для анализа товарооборота с целью повышения качества контроля как функции управления.

Первое и второе мероприятие следует рассматривать в комплексе. С целью сглаживанию сезонных отклонений в объеме продаж и увеличения товарооборота предлагаем диверсифицировать бизнес, а именно: включить в ассортимент новый вид товара изделия из фарфора. Диверсификация бизнеса позволит получить увеличить товарооборот и сгладить сезонные колебания товарооборота. В прогнозном периоде по сравнению с 2015 г. товарооборот увеличится на 11446 тыс.руб. Причем удельный вес товаров, продажи которых наименее подвержены сезонным колебаниям (сигареты), увеличился.

 Таким образом, можно сделать вывод о положительной динамике развития товарооборота, о постепенной его диверсификации, что характеризует повышение эффективности управления доходами в торговой организации.

Следующее мероприятие направлено на повышение эффективности контроля в системе управления товарооборотом. С этой целью предлагается расширить систему показателей, отражающих эффективность управления товарооборотом.

Предлагаемые показатели оценки качества управления товарооборотом предлагается разделить на два блока:

1 блок - показатели величины и качества товарооборота

2 блок - показатели чувствительности товарооборота.

Апробация новых для анализа товарооборота показателей была проведена на основе данных ООО ТД «Парма».

Результаты расчетов показали, что при внешней видимости развития ООО ТД «Парма» имеет значительные проблемы: снижение эффективности управления оборотными средствами, персоналом, использования капитала в целом, которые снижают чувствительность товарооборота к их увеличению и потенциально возможные к получению доходы.

Таким образом, апробация новых показателей показала расширение аналитической информации за счет нового инструментария для анализа.

В работе составлены прогнозные формы отчетности, проведен расчет показателей эффективности управления товарооборота с учетом мероприятий.

В прогнозном периоде ожидается увеличение чувствительности товарооборота к таким факторам, как среднегодовая стоимость оборотных активов, основных средств, совокупных активов, численности персонала. То есть, каждый рубль ресурсов принесет соответствующую отдачу товарооборота, что указывает на повышение эффективности управления товарооборотом ООО ТД «Парма».

Таким образом, в прогнозном периоде с учетом реализации разработанных мероприятий ожидается повышение эффективности управления товарооборотом ООО ТД «Парма».

# Список использованных источников

1. Российская Федерация. Законы. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] : [Федер.конституц. закон от 12.12.1993 // Российская газета. – 2009. – 21 января. – Режим доступа [Консультант Плюс]. – Загл. с экрана.
2. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]: [Федер.закон РФ от 08.02.1998 №14-ФЗ: ред. от 03.07.2016] // Российская газета. – 1998. – 17 февраля. – Режим доступа [Консультант Плюс]. – Загл. с экрана.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс] : [Федер.закон РФ от 30.11.1994 №51-ФЗ: ред. от 03.07.2016] // Российская газета. – 1998. – 08 декабря. – Режим доступа [Консультант Плюс]. – Загл. с экрана.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс] : [Федер.закон РФ от 26.01.1996 №14-ФЗ: ред. от 23.05.2016] // Российская газета. – 1996. – 06 февраля. – Режим доступа [Консультант Плюс]. – Загл. с экрана.
5. О бухгалтерском учете. [Электронный ресурс] : [Федер.закон РФ от 06.12.2011 №402-ФЗ: ред. от 23.05.2016] // Российская газета. – 2011. – 09 декабря. – Режим доступа [Консультант Плюс]. – Загл. с экрана.
6. Авдеев, В. Планирование и управление товарными запасами в организации торговли [Текст] / В.Авдеев // Финансовая газета, 2012. - №33. – с.2-3.
7. Аливанова, С.В. Маржинальный анализ как эффективный метод выбора управленческих решений [Текст] / С.В.Аливанова // Политематический сетевой электронный журнал Кубанского государственного аграрного университета, 2012. - №80. – с.4-12.
8. Белоусова, М.В. Управление финансовыми потоками на предприятиях оптовой торговли [Текст] / М.В.Белоусова // Современные проблемы науки и образования, 2013. - №6. – с.14-21.
9. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента [Текст] / И.А. Бланк. - М.: Эльга, 2014. – 1248 с.
10. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами [Текст] / И.А. Бланк. – М.: Омега-Л, 2014. – 768 с.
11. Бланк, И.А. Управление торговым предприятием [Текст] / И.А. Бланк. – М.: ЭКМОС, 2014. – 412 с.
12. Бочаров, В.В. Финансовый менеджмент [Текст] / В.В. Бочаров. – М.: Питер, 2015. – 192 с.
13. Бродецкий, Г.Л. Управление запасами [Текст]: учеб.пособие / Г.Л.Бродецкий. – М.: Эксмо, 2015. – 325 с.
14. Гаврилова, А.Н. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, Г.Г. Чигарев. – М.: КноРус, 2014. – 432 с.
15. Горбунова, О.В. Современные методы управления товарооборотом [Текст] / О.В.Горбунова, Л.В.Шалаева // Территория науки, 2016. - №3. – с.141-145.
16. Горелкина, И.А. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие/ И.А. Горелкина. – Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ, 2015. -225с.
17. Грачев, А.В. Финансовая устойчивость предприятия: Анализ, оценка и управление [Текст]: Учебное пособие / А.В.Грачев. - М.: Экономика, 2015. – 322 с.
18. Дмитриченко, М.И. Управление ассортиментом товаров на торговых предприятиях современного формата [Текст] / М.И.Дмитриченко, О.С.Зыбин // Технико-технологические проблемы сервиса, 2013. - №4(26). – с.75-80.
19. Дрок, Т.Е. Ключевые проблемы и направления финансовой политики в малом предпринимательстве [Текст] / Т.Е.Дрок // Вестник Балтийского федерального университета им. И.Канта, 2012. - №3. – с.59-66.
20. Евстигнеева, О.А. О финансовой политике предприятия [Текст] / О.А.Евстигнеева // Вектор науки Тольяттинского государственного университета, 2014. - №4(30). – с.99-103.
21. Ионова, А.Ф. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / А.Ф.Ионова, Н.Н.Селезенева. – М.: Проспект, 2015. – 592 с.
22. Кисова, А.Е. Формирование мероприятий по совершенствованию управления доходами предприятия [Текст] / А.Е.Кисова // Социально-экономические явления и процессы, 2015. - №8. – с.23-29.
23. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст]/ В.В. Ковалев. - 2-e изд. – М.: Проспект, 2016.- 420 с.
24. Ленкова, Е.А. Финансовый анализ предприятий малого бизнеса. Проблемы, пути решения [Текст] / Е.А.Ленкова, Ю.А.Чурсина // Интернет журнал Науковедение, 2014. - №5(24). – с.11-25.
25. Леонтьев, В.Е. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебник / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская. – М.: ЭЛИТ, 2015. – 560 с.
26. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебник / И.Я. Лукасевич. - М: Эксмо, 2014. – 768 с.
27. Лукьяненко, А.А. Управление финансовыми рисками предприятия [Текст] / А.А.Лукьяненко // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, 2015. - №8-1. – с.129-131.
28. Лумпов Н.А. Управление эффективностью вложений в товарный запас [Текст] / Н.А.Лумпов // Финансовый менеджмент, 2013. - №1. – с.8-14.
29. Никитина, Н.В. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебное пособие / Н. В. Никитина. – М.: КНОРУС, 2012. – 336 с.
30. Оверчук, Ю.А. Исследование методов оптимизации в системах принятия решений при планировании товарооборота предприятия [Текст] / Ю.А.Оверчук, А.Н.Гвоздинский // Радиоэлектроника и информатика, 2014. - №4(67). – с.79-82.
31. Поляк, Г.Б. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебник / Г.Б. Поляк, И.А. Акодис, В.В. Карчевский. – М.: Эксмо, 2015. – 608 с.
32. Румянцева, Е.Е. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебник / Е.Е. Румянцева. – М: РАГС, 2014. – 304 с.
33. Сироткин, В.Б. Финансовый менеджмент фирмы [Текст]: Учебное пособие / В.Б. Сироткин. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 320 с.
34. Софронова, А.А. Проблемы управления товарными запасами торговой компании [Текст] / А.А.Софронова // Актуальные вопросы экономических наук, 2014. - №40. – с.137-141.
35. Толмачева, Е.А. Статистическое изучение товарооборота и сбыта продукции [Текст] / Е.А.Толмачева // Science Time, 2014. - №7(7). – с.401-408.
36. Тямусев, Д.И. Методические подходы к формированию системы управленческого учета и контроля товарных запасов в розничной торговле [Текст] / Д.И.Тямусев // Вестник Волжского университета им. В.Н.Татищева, 2013. - №1(27). – с.15-21.
37. Финансовый менеджмент. Проблемы и решения [Текст]: Учебник / Под ред. А.З. Бобылева. – М.: Юрайт, 2015. – 903 с.
38. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ [Текст] / А.Д.Шеремет, А.Ф.Ионова. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 538 с.

**Приложения**

 SHAPE SHAPE SHAPE