МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Кафедра экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**ТОВАРООБОРОТ И ТОВАРНЫЕ ЗАПАСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Работу выполнила А. С. Камышанова

(подпись, дата)

Факультет экономический курс 2

Специальность 38.05.01 – Экономическая безопасность

Научный руководитель

доцент, канд. экон. наук,

доцент И. Ф. Дедкова

(подпись, дата)

Нормоконтролер

преподаватель Д. Н. Ванян

(подпись, дата)

Краснодар 2018

СОДЕРЖАНИЕ

[Введение 3](#_Toc517261658)

[1 Теория и методика исследования товарооборота и товарных запасов предприятия 5](#_Toc517261659)

[1.1 Понятие, классификация и значение товарных запасов предприятия 5](#_Toc517261660)

[1.2 Методы управления товарооборот и товарными запасами  предприятия 8](#_Toc517261661)

[1.3 Методы анализа и оценки товарооборота и товарных запасов предприятия 14](#_Toc517261662)

[2 Анализ товарооборота товарных запасов АО «Юбилейная» 19](#_Toc517261663)

[2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия 19](#_Toc517261664)

[2.2 Анализ и оценка товарных запасов предприятия 23](#_Toc517261665)

[2.3 Анализ и оценка товарооборота предприятия 33](#_Toc517261666)

[3 Пути оптимизации и нормирования товарных запасов с целью повышения эффективности их использования 38](#_Toc517261667)

[Список использованных источников 47](#_Toc517261668)

[Приложение А Товарооборачиваемость за 2016 год 50](#_Toc517261669)

[Приложение Б Товарооборачиваемость за 2017 год 51](#_Toc517261670)

[Приложение В Сравнительная характеристика показателей 52](#_Toc517261671)

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время, торговля является одной из важнейших отраслей народного хозяйства страны. Функции торговли весьма многогранны, обширны и дифференцированы. Торговля призвана решать исключительно важные задачи, информационные содержательные и методологические особенности которых проявляются на фоне общего механизма расширенного воспроизводства. Это механизм включает стадии производства материальных благ, распределения, обмена и их потребления. Все три стадии взаимосвязаны и взаимообусловлены и образуют сложную динамическую систему, находящуюся в состоянии непрерывных количественных изменений, многообразных структурных и функциональных преобразований.

Стадия производства материальных благ является исходной, решающей. Однако материальные блага, несмотря на все их многообразие и обилие, не могут быть использованы по своему прямому назначению, если не будут доведены до потребителя.

Движения материальных благ, товаров народного потребления из сферы производства в сферу потребления называется товарным обращением. Оно определяет содержательные особенности торговли как обособленной экономической системы. Торговля, таким образом, замыкает начальную и конечную стадии общего воспроизводственного процесса, главным результатом которого, является валовой (совокупный) общественный продукт.

Торговля распространяет свои функции не на всю величину совокупного общественного продукта, а лишь на одну его часть - предметы потребления. Только предметы потребления, призваны удовлетворить многочисленные потребности людей, формируют понятие товарного обращения.

В процессе движения товаров торговые предприятия занимают особое место, выступая заключительным звеном, опосредующим отношения между производителями и потребителями продукции.

До момента продажи любой товар относится к категории товарного запаса. Существование товарных запасов как категории обусловлено необходимостью обеспечение нормального процесса обращения товаров. Товарные запасы меняют свой размер - они постепенно вовлекаются в товарооборот, продаются, перестают быть запасами.

С ростом объема реализации, как правило, увеличивается абсолютная сумма товарных запасов. Недостаточный размер товарных запасов ведет к перебоям в торговле, негативные последствия: экономические − в виде потери товарооборота и социальные – в форме неудовлетворенного спроса на товары. Излишние запасы приводят к замораживанию оборотных средств, росту товарных потерь.

В связи с новизной и актуальностью поставленных вопросов тема анализа товарных запасов взята для исследования в рамках данной работы.

Целью данной работы является анализ товарных запасов на примере торгового предприятия АО «Юбилейная». Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

– рассмотреть понятие и экономическую сущность товарных запасов;

– рассмотреть организационно – экономическую характеристику

АО «Юбилейная»;

– провести анализ товарных запасов АО «Юбилейная»;

– провести планирование деятельности АО «Юбилейная».

В качестве объекта исследования в работе выступает торговая организация АО «Юбилейная».

В качестве предмета исследования в работе выступают товарные запасы предприятия.

В качестве методов исследования в работе выбраны методы экономического и регрессионного анализа.

Курсовая работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

1 Теория и методика исследования товарооборота и товарных запасов предприятия

## 1.1 Понятие, классификация и значение товарных запасов предприятия

На первоначальном этапе, необходимо отметить, на уровне фирм запасы относятся к числу объектов, требующих больших капиталовложений, и поэтому представляют собой один из факторов, определяющих политику предприятия и воздействующих на уровень логистического обслуживания в целом. Однако многие фирмы не уделяют ему должного внимания и постоянно недооценивают свои будущие потребности в наличных запасах. В результате этого фирмы обычно сталкиваются с тем, что им приходится вкладывать в запасы больший капитал, чем предполагалось.

Изменения объемов товарно-материальных запасов в значительной степени зависят от превалирующего на данный момент отношения к ним предпринимателей, которое, безусловно, определяется конъюнктурой рынка. Когда основная масса предпринимателей настроена оптимистично относительно возможностей экономического роста, они расширяют свои операции, увеличивают объемы инвестиций в создание запасов. Тем не менее колебания уровней последних не вызываются одним лишь инвестированием. Важными факторами выступают здесь качество принимаемых решений, а также то, какая конкретно технология управления запасами используется.

Более 20 лет назад западные экономисты пытались установить, до какой степени, возможно, сохранять неизменным соотношение уровней запасов и сбыта. Рассмотрим уравнение "фиксированного акселератора" [3, с. 142]:

J = k х D, (1.1)

где J – уровень запасов, ед.,

 D – спрос,

 k – коэффициент неравномерности спроса.

Используя это уравнение, они пришли к выводу, что такая простейшая зависимость не соответствует реальному управлению запасами.

Используя больший объем разнообразных данных за весьма длительный период, и применяя модифицированный вариант указанного акселератора ("гибкий акселератор"), зарубежные исследователи предположили, что фирмы осуществляют лишь частичную корректировку своих запасов, приближая их к искомому уровню в течение каждого из периодов производства. За двенадцатимесячный период разницу между желаемым и действительным уровнем запасов удавалось сократить лишь на 50%. Такое изменение объясняют в основном совершенствованием системы управления запасами на основе использования компьютерной техники.

Задачей товарно-материальных запасов является обеспечение предприятия необходимыми материальными ресурсами, с целью обеспечения предприятию нормальной работы [5, с. 154].

Товарно-материальные запасы всегда считались фактором, обеспечивающим безопасность системы материально-технического снабжения, ее гибкое функционирование, и являлись своего рода "страховкой".

Поскольку в фирмах различных отраслей экономики создание товарно-материальных запасов определяется той специфической ролью, которую они играют в процессе выпуска продукции, постольку объяснимы и различия в подходах к политике капиталовложений в данной области и к определению приоритетности задач, решаемых в ходе производства. В фирмах некоторых отраслей народного хозяйства основной задачей является контроль за сырьем, в других – за готовой продукцией, а на предприятиях отраслей, производящих инвестиционные товары, большая часть организационных усилий концентрируется на контроле за незавершенным производством.

Многие из фирм, функционирующих в различных отраслях экономики, относительно успешно осуществляют инвестиции в товарно-материальные запасы. В то же время в большом количестве фирм бытует мнение, что управление запасами является сферой ответственности низшего уровня руководства – задачей чисто технического порядка. Вместе с тем американские специалисты, проводившие анализ политики по управлению запасами торговых фирм (розничных и оптовых), действующих в 17 различных отраслях экономики, пришли к выводу, что если бы типичная не преуспевающая фирма делала то же самое, что и преуспевающая, то ей бы удалось добиться ускорения оборачиваемости товарных запасов в два раза, т.е. при одном и том же товарообороте она смогла бы сократить запасы на 50% [4, с. 123].

Коэффициенты оборачиваемости капитала характеризуются значительной изменчивостью и существенно отличаются не только у преуспевающих и не преуспевающих компаний, но и у фирм различного типа. Последнее объясняется в основном спецификой структуры издержек, существующей в отраслях народного хозяйства, сезонными колебаниями сбыта, нормами конкурентной борьбы, принятыми в той или иной отрасли экономики, уровнем рентабельности, стилем руководства предприятиями и характером деловых операций. Таким образом, перечисленные обстоятельства следует отнести к весьма важным факторам, оказывающим серьезное влияние на эффективность политики любой фирмы в области создания и реализации запасов.

В статистике торговли товарные запасы классифицируются по различным признакам: по месту нахождения, назначению и товарному составу.

По месту нахождения выделяются следующие группы товарных запасов: товарные запасы у производителей, на складах оптовых торговых баз, на складах заготовительных организаций, в розничной торговле, в пути.

В зависимости от назначения товарные запасы подразделяются на текущие, сезонного хранения, досрочного завоза.

Товарные запасы текущего хранения− это товары на предприятиях оптовой и розничной торговли, обеспечивающие повседневные нужды торговли. Их величина определяется объемом реализации и частотой завоза.

Для обеспечения торговли в тех случаях, когда поступление товаров в силу условий производства или изменения спроса на отдельные виды товаров в разные периоды года носит сезонный характер, создаются запасы сезонного хранения. Без сезонных запасов невозможно обеспечить бесперебойное снабжение населения в течение года, например, сахаром, картофелем, овощами. Производство их имеет ярко выраженный сезонный характер, а потребление в течение года изменяется незначительно. Другой пример: производство большинства непродовольственных товаров осуществляется равномерно в течение всего года, спрос же на них порой подвержен сезонным колебаниям (спортивный инвентарь, одежда и обувь для определенных сезонов года и др.). Товарные запасы сезонного хранения концентрируются в основном на складах оптовых или заготовительных организаций и предприятий. Отсутствие или неправильное формирование товарных запасов сезонного хранения влечет за собой перебои в товароснабжении.

Товарные запасы досрочного завоза образуются у организаций, торгующих в районах, куда доставка товаров возможна не во всякое время года. Предназначены товары для расходования в будущие периоды. Так, в горные и таежные районы, а также в районы Крайнего Севера и со слабым развитием сети дорог вся масса товаров, необходимая для обеспечения товарооборота, завозится в период возможной доставки. Товарные запасы досрочного завоза концентрируются в основном на складах розничных торговых организаций.

## 1.2 Методы управления товарооборот и товарными запасами предприятия

В настоящее время, комплекс мероприятий по управлению товарными запасами в торговле нацелен на формирование и обеспечение оптимального объема и многообразия ТЗ, бесперебойного наполнения торговых точек товарами в достаточном количестве и ассортименте.

Основной задачей коммерческого аппарата компании, управляющего ТЗ, является отсутствие перебоев в товароснабжении и недопущение затоваривания складов. При этом следует ускорять оборачиваемость ТЗ и по возможности сокращать затраты на их хранение и приобретение.

Выделяют следующие методы управления товарными запасами:



Рисунок 1 – Методы управления товарными запасами

Основной метод управления ТЗ – их нормирование. Нормирование подразумевает установление оптимального размера (норматива) ТЗ.

Норма ТЗ – такое количество товаров, которое обеспечит их бесперебойное предложение покупателям при минимуме расходов.

На каждую позицию номенклатуры или товарной группы устанавливается определенное значение неснижаемого остатка, который позволит осуществлять торговлю при возникновении непредвиденных факторов, например, при увеличении спроса на данный вид товара, несвоевременной новой поставке и т. д.

Для определения нормы в расчет берутся частота привоза, величина разовой поставки ТЗ, объем дневной реализации и другие факторы в зависимости от выбранного метода нормирования. Рассмотрим возможные способы нормирования более подробно:

* опытно–статистический метод основан на анализе динамики оборачиваемости ТЗ. В данном случае проводится исследование состава ТЗ, степень обеспеченности оборота, состояние ТЗ и т. п.
* метод экспертных оценок заключается в субъективном понимании перспектив развития компании экспертом-специалистом. Используется при разделении нормативов между оптом и розницей, для определения нормы соответствия ТЗ спросу и т. п.
* метод пропорционального отклонения основывается на принципе, что отклонение фактического ТЗ от среднего за период (месяц) должно быть в 2 раза меньше, чем отклонение объема фактической реализации за месяц от среднемесячного товарооборота.
* метод технико-экономических расчетов заключается в подсчете нормы по отдельным товарным группам и элементам ТЗ, которые рассматриваются как отдельные составные части общей схемы движения ТЗ.

Чтобы подсчитать, на какой период торговли хватит определенного вида товара, необходимо разделить его остаток на дневной товарооборот:

* если в результате выяснится, что товара недостаточно до следующей поставки, отделу снабжения следует принять меры по ускорению завоза, проконтролировать выполнение договорных обязательств поставщиками.
* если же товара много, прежде всего, нужно определить причины образования излишков (некорректное определение потребности в товарах, высокие цены, низкое качество и т. п.), а затем принять меры по стимулированию продаж этого вида товара путем проведения акций, выставок, ярмарок и т. п., усиленной рекламы товара, маневрировать товаром внутри фирмы между складами и торговыми точками, региональными дилерами или же вернуть товар поставщику.

Для выявления периода, за который запасы могут быть реализованы, необходимо подсчитать коэффициент их оборачиваемости.

Оперативный учет ТЗ позволяет вовремя принять маркетинговые решения в отношении каждого вида товаров. Для учета товародвижения в торговых организациях традиционно используются карточки количественно-суммового учета по форме ТОРГ-28.

Однако ручное ведение учета возможно только на предприятиях с небольшой номенклатурой товаров. На складах, где оборачиваются сотни тысяч наименований продукции, сложно наладить учет и контроль за каждой ассортиментной позицией ручным способом, в связи с чем все больше торговых компаний прибегают к автоматизированным методам учета.

Использование современных программ и технологий позволяет своевременно обеспечивать коммерческих работников достоверными сведениями об отклонениях ТЗ от установленных норм по видам и группам товаров. На основании полученной информации проводится оптимизация и регулирование ТЗ, т. е. принимаются контролирующие коммерческие решения по их нормализации.

Контроль за состоянием ТЗ осуществляется с использованием таких систем, как:

1) Красная линия. Данный  метод  описан  выше  и  предполагает установление красной линии (нормы), при достижении которой автоматически формируется новый заказ поставщику.

2) Секторный метод. Основан на установлении рабочего и резервного сектора. Когда ТЗ рабочего сектора истрачены, он пополняется за счет резервного и программа автоматически формирует новый заказ поставщику.

Регулирование ТЗ предполагает поддержание товарных остатков в пределах установленных норм путем приведения коммерческих решений в действие. Например, с помощью маневрирования остатками между магазинами или складами при выявлении излишков по одной группе товаров в одном месте и недостатка по той же группе в другом.

Управление ТЗ в розничном магазине предполагает возможность выбора формы товароснабжения – транзитной или складской, которая определяется исходя из конкретных условий:

– местоположения поставщика и розничной точки;

– экономической целесообразности;

– специфики товара и т. д.

Транзитная форма (магазин получает ТЗ напрямую от поставщиков) позволяет довести издержки на хранение товаров и потери от перебоев в поставках к минимуму. Однако в случае возникновения непредвиденных ситуаций такой подход может привести к недостатку текущих товаров.

Складская (магазин получает ТЗ со склада) больше характерна для торговых сетей, где наполнение товаром каждой точки нормируется и регулируется на более высоком руководящем уровне. При складском методе удобнее создавать и регулировать страховой товарный запас. Однако при этом увеличиваются издержки, связанные с содержанием склада и доставкой товаров в магазины.

В розничной торговле используются все те же вышеописанные методы: нормирование, учет, контроль и регулирование, где нормирование также занимает ключевую позицию. Грамотное управление ТЗ в рознице является основным инструментом построения ассортиментной политики компании.

Ассортимент – перечень товаров, объединенных определенными характеристиками.

Ответственным сотрудникам розничных предприятий следует разработать ассортиментные перечни товаров, включающие в себя те товары, которые всегда должны быть в продаже. Наличие таких перечней обеспечит полноту и стабильность ассортимента и позволит удовлетворить покупательский спрос в полной мере. Полнота ассортимента – возможность предоставления покупателю большого выбора товаров, а стабильность **-** обеспечение постоянного наличия товаров в продаже.

При построении ассортиментного перечня следует учитывать соотношение отдельных групп товаров в зависимости:

– от размера торговой площади;

– объема товарооборота;

– условий товароснабжения;

– тех. оснащенности магазина;

– местоположения торговой точки по отношению к конкурирующим магазинам и пр.

При этом универсальные магазины предлагают более широкий ассортимент по сравнению со специализированными. Однако для специализированных характерно большее количество разновидностей определенной группы товаров, следовательно, и более глубокий ассортимент.

Для осуществления контроля за ассортиментом продукции в крупных розничных магазинах и супермаркетах используется компьютерная техника, которая с помощью штрих – сканера и специального программного обеспечения позволяет учитывать каждую единицу товара. Такой подход позволяет товароведам и администрации магазина вести постоянную аналитику закупок, отслеживать оборачиваемость товаров и своевременно выявлять отклонения от установленных норм.

В небольших магазинах, где ведется ручной учет, ответственный сотрудник отображает информацию о движении товаров в товарно-денежном отчете, используя форму ТОРГ-29 или бланк, разработанный и утвержденный компанией самостоятельно.

Управление товарными запасами в торговле является одним из ключевых элементов формирования торговой политики предприятия. Основным методом управления считается нормирование товарных запасов, которое заключается в установлении нормативных показателей для каждой единицы или номенклатурной группы товаров.

Отклонение от нормативных показателей в сторону уменьшения остатков товаров ведет к недополучению выручки, а излишки ТЗ – к дополнительным затратам на хранение, потерям на просрочке и, как следствие, снижению оборачиваемости. В связи с этим следует вести оперативный учет и контроль за состоянием товарных запасов, поскольку своевременно выявленные отклонения позволят принять грамотные управленческие решения и не допустить потерь.

## 1.3 Методы анализа и оценки товарооборота и товарных запасов предприятия

В настоящее время, Существует три вида товарно-материальных запасов: сырьевые материалы (в том числе комплектующие изделия и топливо); товары, находящиеся на стадии изготовления; готовая продукция. В зависимости от их целевого назначения они подразделяются на следующие категории [8, с. 190]:

– технологические (переходные) запасы, движущиеся из одной части логистической системы в другую;

– текущие (циклические) запасы, создаваемые в течение среднестатистического производственного периода, или запасы объемом в одну партию товаров;

– резервные (страховые или "буферные"): иногда их называют "запасами для компенсации случайных колебаний спроса" (к этой категории запасов относятся также спекулятивные запасы, создаваемые на случай ожидаемых изменений спроса или предложения на ту или иную продукцию, например, в связи с трудовыми конфликтами, поднятием цен или отложенным спросом).

Таким образом, существует много причин для создания товарно-материальных запасов на фирмах, однако, общим для них является стремление субъектов производственной деятельности к экономической безопасности. При этом следует отметить, что стоимость создания запасов и неопределенность условий сбыта, не способствуют возрастанию значимости дорогостоящей резервной сети "безопасности" в глазах руководства фирм, поскольку объективно противоречат повышению эффективности производства.

Одним из сильнейших стимулов к созданию запасов является стоимость их отрицательного уровня (дефицита). При наличии дефицита запасов существует три вида возможных издержек, перечисленных ниже в порядке увеличения их отрицательного влияния [10, с. 178]:

1) издержки в связи с невыполнением заказа (задержкой с отправкой заказанного товара) – дополнительные затраты на продвижение и отправку товаров того заказа, который нельзя выполнить за счет имеющихся товарно-материальных запасов:

2) издержки в связи с потерей сбыта – в случаях, когда постоянный заказчик обращается за данной покупкой в какую-то другую фирму (такие издержки измеряются в показателях выручки, потерянной из-за неосуществления торговой сделки);

3) издержки в связи с потерей заказчика – в случаях, когда отсутствие запасов оборачивается не только потерей той или иной торговой сделки, но и тем, что заказчик начинает постоянно искать другие источники снабжения (такие издержки измеряются в показателях общей выручки, которую можно было бы получить от реализации всех потенциальных сделок заказчика с фирмой).

Первые два вида издержек относятся, очевидно, к числу так называемых "временных издержек фирмы в результате принятия альтернативного курса". Третий же вид издержек трудно вычислить, поскольку гипотетические заказчики разные и соответствующие издержки тоже. Однако для фирмы очень важно, чтобы оценка данного вида издержек была как можно ближе к сумме затрат, которые могли бы иметь место в действительности.

Следует иметь в виду, что стоимость дефицита запасов больше, чем просто цена упущенных торговых сделок или нереализованных заказов. В нее входят и потери времени на изготовление продукции, и потери рабочего времени, и, возможно, потери времени из-за дорогостоящих перерывов в производстве при переходах между сложными технологическими процессами.

Технологические и переходные запасы. В любой момент времени в системе материально-технического снабжения обычно имеются определенные запасы, движущиеся из одной части этой системы в другую. В тех же случаях материально-технического снабжения, когда перемещение запасов с одного уровня на другой занимает много времени, объемы переходных запасов будут велики. При длительных сроках реализации заказов (например, при больших промежутках времени между изготовлением товара и его прибытием в готовом виде на склад) общее количество технологических запасов окажется сравнительно большим. Точно так же при больших временных интервалах, между моментом выхода товара со склада и моментом его получения заказчиком будет накапливаться большое количество переходных запасов. К примеру, при среднем уровне спроса на данный товар, равном 200 изделий в неделю, и сроке его поставки заказчику, равном двум неделям, общий объем переходных запасов этого товара составит в среднем 400 изделий.

Для вычисления (оценки) среднего количества технологических или переходных товарно-материальных запасов в данной системе материально-технического обеспечения в целом используется следующая формула [7, с.165]:

J = S х T, (1.2)

где J – общий объем технологических или переходных (находящихся в процессе транспортировки) товарно-материальных запасов;

 S – средняя норма продаж этих запасов на тот или иной период времени;

 Т – среднее время транспортировки.

Запасы объемом в одну партию товара, или циклические запасы. Особенность большинства предпринимательских систем заключается в том, что товары заказываются в количествах, избыточных по отношению к необходимым на данный момент объемам.

Тому есть ряд причин, как-то: задержка с получением заказанных товаров в полном объеме, что вынуждает заказчиков (в особенности посредников) хранить какое-то время те или иные товары на складе; скидки, предоставляемые заказчикам при продаже им товаров крупными партиями; налогообложение торговых сделок с минимальным размером партий, делающее невыгодной отправку заказчику товаров в количествах меньше установленного размера, и некоторые другие.

При этом существуют определенные ограничения на размер товарно-материальных запасов. Ограничителем выступают издержки их хранения. Поэтому возникает необходимость достижения баланса между преимуществами и недостатками, с одной стороны, заказывания, а с другой – хранения товаров.

Этот баланс достигается выбором оптимального объема партий заказанных товаров, или определением экономического (оптимального) размера заказа – "economic order quantity" (EOQ), который вычисляется по формуле:

 EOQ = 2AD/vr, (1.3)

где A – затраты на производство;

 D – средний уровень спроса;

v – удельные затраты на производство;

r – затраты на хранение.

Резервные, или "буферные", товарно-материальные запасы служат своего рода "аварийным" источником снабжения в тех случаях, когда спрос на данный товар превышает ожидания. На практике спрос на товары удается точно спрогнозировать чрезвычайно редко. Это же относится и к точности предсказания сроков реализации заказов. Отсюда и необходимость в создании резервных товарно – материальных запасов [7, с. 165].

В определенной степени услуги, предлагаемые той или иной компанией, представляют собой функцию ее резервных запасов, и наоборот: резервные запасы компании являются функцией ее услуг. Ясно, что компания будет пытаться минимизировать уровень своих резервных запасов и соответствии с декларированной ею стратегией обслуживания заказчиков. И здесь опять возникает необходимость компромисса – на этот раз между издержками хранения резервных запасов, предназначенных для приспособления к неожиданным колебаниям спроса, и выгодами, получаемыми компанией при поддержании такого уровня обслуживания своих клиентов.

Следовательно, определение точного уровня необходимых резервных запасов зависит от трех факторов, а именно [3, с. 219]:

1) возможного колебания сроков восстановления уровня запасов;

2) колебания спроса на соответствующие товары на протяжении срока реализации заказа;

3) осуществляемой данной компанией стратегии обслуживания заказчиков.

Итак, определение точного уровня резервных запасов, необходимых в условиях нестабильности сроков реализации заказов и изменчивого спроса на товары и материалы, – дело нелегкое. Вероятностная природа вышеуказанных колебаний и нестабильности означает, что для нахождения удовлетворительных решении проблем, связанных с резервными товарно-материальными запасами, обычно необходимо соответствующее моделирование или имитация.

2 Анализ товарооборота товарных запасов АО «Юбилейная»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Представленное предприятие было зарегистрировано в 2004 году и находится по адресу: г. Краснодар, улица Березовая 2/1.

Предприятие общество имеет права и несет обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных действующим законодательством Российской Федерации. Оно создано в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации, Федеральным Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», действующим законодательством РФ и учредительными документами Общества.

Это предприятие является коммерческим, является собственником принадлежащего ему имущества и денежных средств и отвечает по своим обязательствам собственным имуществом. Основными целями общества является извлечение прибыли, а также удовлетворение общественных потребностей государства, организаций и граждан (российских и иностранных) в различных товарах.

Видами деятельности Общества являются:

* организация оптовой и розничной торговли;
* торгово-закупочная и торгово-посредническая деятельность, в том числе на внешнем рынке, а также на внутреннем рынке;
* транспортное эффективное обслуживание, в том числе доставка грузов различными видами транспорта и перевозка туристов, а также международные перевозки;
* осуществление операция по экспорту и импорту товаров, производственно-технических знаний и услуг;
* подготовка к продаже, покупке и продажа собственного недвижимого имущества;
* покупка и продажа собственных нежилых зданий и помещений;
* покупка и продажа земельных участков;
* сдача внаем собственного недвижимого имущества;
* розничная торговля алкоголем и другими напитками;
* розничная торговля табачными изделиями;
* оптовая и розничная торговля алкогольной, слабоалкогольной и безалкогольной продукцией и табачными изделиями;
* внешнеэкономическая деятельность;
* иные виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством Российской Федерации.

В ассортиментный перечень продукции и товаров, реализуемых торговым домом входят:

* технологии и различные ингредиенты пищевой промышленности, а именно полный спектр ингредиентов и полуфабрикатов для хлебопечения от улучшителей и дрожжей до хлебных смесей:
* пищевое сырье;
* наличие начинки для украшения и различные декоры для пищевой промышленности;
* толпинги (сладкие фруктовые сиропы) и пасты в ассортименте и др. товары.

Необходимо подчеркнуть, что предприятие работает как с отечественными, российскими партнерами, так и компаниями из Италии, Китая, Германии, Таиланда, Швеции, Бельгии, Франции, что является немаловажным аспектов в надлежащем функционировании организации на перспективу ее развития.

Основные экономические показатели деятельности АО «Юбилейная» представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Динамика основных экономических показателей

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели |  | Период | Изменения за |
| 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2016 г. | 2017 г. |
| Выручка от продаж, тыс. р. | 773227 | 977431 | 880924 | 204204 | -96507 |
| Полная себестоимость продаж, тыс. р. | 745940 | 935471 | 842494 | 189531 | -92977 |
| Издержки обращения, тыс. р. | 75231 | 82063 | 85729 | 6832 | 3666 |
| Среднесписочная численность персонала, чел. | 97 | 100 | 98 | 3 | -2 |
| Среднегодовой объем продаж на 1 работника, тыс. р. | 7971,4 | 9774,3 | 8989,0 | 1802,9 | -785,3 |
| Среднегодовая величина основных средств, тыс. р. | 5815,5 | 14002 | 20685 | 8186,5 | 6683 |
| Фондоотдача основных средств, р. | 132,96 | 69,81 | 42,59 | -63,15 | -27,22 |
| Затраты на 1 рубль продаж, к. | 96 | 95 | 96 | -1 | 1 |
| Чистая прибыль убыток), тыс. р. | 26495 | 48148 | 42178 | 21653 | -5970 |
| Прибыль от продаж, тыс. р. | 27287 | 41960 | 38430 | 14673 | -3530 |
| Рентабельность операционной деятельности, % | 3,66 | 4,49 | 4,56 | 0,83 | 0,07 |
| Коэффициент текущей ликвидности (по состоянию на конец года) | 2,22 | 2,85 | 3,45 | 0,63 | 0,60 |

Данные таблицы 2.1 свидетельствуют о том, что наиболее экономически благоприятным для предприятия (за весь период нашего рассмотрения) был 2016 г. Данное утверждение опирается на тот факт, что АО «Юбилейная» в 2016 г. в качестве основного финансового результата была получена наибольшая величина чистой прибыли.

Наибольший вклад в её получение «внесла» прибыль от операционной деятельности. Получение прибыли отразилось на прибыльности основного вида деятельности, с каждого рубля затрат по основному виду деятельности было получено более 4 копеек операционной прибыли (результат, безусловно, невысокий, но предприятие находится в зоне прибыльной работы). Происходил рост и себестоимости продаж и коммерческих расходов (издержек обращения, но при этом их рост отставал от роста прибыли от продаж.

В 2017 г. произошло ухудшение общей экономической ситуации на предприятии по сравнению с 2016 г., что нашло свое отражение в снижении получаемой выручки и чистой прибыли. Справедливости ради следует отметить, что за предыдущие периоды происходил рост выручки.

Отметим, что за три анализируемых года у предприятия практически стабильно значение показателя затраты на 1 рубль выручки: в 2017 году на каждый рубль выручки приходилось 96 копеек затрат.

За анализируемый период у предприятия наблюдается систематическое снижение эффективности использования основных фондов. Так, если в 2016 г. с каждого рубля основных фондов было получено 69 рубля 81 копеек выручки, то в 2017 г. – 42 рубля 59 копеек. Данное снижение продиктовано опережающим ростом стоимости основных фондов по сравнению с ростом выручки от продаж. А в 2017 г. выручка от продаж снизалась.

Снижение выручки от продаж оказало решающее воздействие и на снижение производительности труда в 2017 г. по сравнению с 2016 г.

Отметим тот факт, что за весь период нашего рассмотрения АО «Юбилейная» – это платежеспособное предприятие, у которого возможности по погашению краткосрочных обязательств значительно превышают величину данных обязательств. Более того, происходит опережающий рост величины текущих активов над величиной краткосрочных долгов предприятия, что отражается на систематическом повышении платежеспособности предприятия.

В целом, отметим, что наиболее финансово-экономическим для предприятия за анализируемый нами период является период 2016 г. Таким образом, платежная дисциплина предприятия и возможности по ее соблюдению определяются, главным образом, величиной и состоянием запасов, и величиной и состоянием дебиторской задолженности, которая оказывает непосредственное влияние на изменение выручки от продаж.

2.2 Анализ и оценка товарных запасов предприятия

Товарные запасы анализируются, планируются и учитываются в абсолютных и относительных показателях. Абсолютные показатели, представляющие собой стоимостные (денежные) и натуральные единицы, удобны и используются при проведении инвентаризаций в торговых предприятиях. Главный недостаток абсолютных показателей – невозможность с их помощью определить степень соответствия величины товарного запаса потребностям развития товарооборота. Поэтому более широкое распространение получили относительные показатели, позволяющие сопоставить величину товарного запаса с товарооборотом торгового предприятия.

Анализ товарных запасов приведен в Приложении А и Приложении Б.

Средний товарный запас за анализируемый период рассчитывается по формуле: средней хронологической моментного ряда.

$ТЗ= \frac{0,5\*ТЗ1+ТЗ2+ТЗ3+…+ТЗn}{1-n},$ (2.1)

где ТЗ – средний товарный запас за определенный период (руб.);

 ТЗ1, ТЗ2, ТЗ3, … ТЗn – величина товарных запасов на отдельные даты анализируемого периода (руб.);

 N – количество дат, за которые берется величина запасов.

Среднегодовая величина товарного запаса по каждой группе товаров АО «Юбилейная» рассчитана по данным таблицы, применив среднюю хронологическую моментного ряда:

Средние товарные запасы по всем товарным группам, взятым вместе, исчисляются как сумма средних товарных запасов по отдельным товарным группам или по средней хронологической.

Важнейшим показателям, характеризующим товарные запасы, является показатель товарооборачиваемости.

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

Количество оборотов товарной массы, взятый в объеме товарного запаса, характеризует скорость товарного обращения. Измеряется этот показатель отношением суммы товарооборота за данный период к средним товарным запасам за тот же период. Он показывает, сколько раз товарная масса обращалась в течение данного периода.

Формула скорости товарооборота имеет следующий вид:

$C= \frac{\frac{Т}{ОБ}}{\overbar{ТЗ}},$ (2.2)

где С – скорость товарного обращения;

 Т/Об – объем товарооборота за анализируемый период (руб.);

 ТЗ – средние товарные запасы за тот же период.

На основании этой формулы рассчитаны показатели скорости обращения по данным таблиц по группам товаров:

Полученный результат свидетельствует о том, что было обновить и реализовать средний запас товаров по хлебобулочным товарам, чтобы получить сумму товарооборота в 215,9 тыс. рублей.

Период в течение, которого товары находятся в сфере обращения и представляют собой время товарного обращения.

Время товарного обращения рассчитывается по формуле:

$В = ТЗ : \frac{\frac{Т}{Об}}{Т}= \frac{ТЗ\*Т}{\frac{Т}{ОБ}}, $ (2.3)

где В – время товарного обращения в днях;

Т – число дней в данном периоде.

Между двумя показателями товарооборачиваемости имеется обратная зависимость. Если растет скорость товарооборота, то время обращения снижается, и, наоборот, если сокращается количество оборотов, то продолжительность одного оборота растет.

Сопоставляя формулы расчета скорости и времени товарного обращения, легко установить, что произведения этих показателей равно числу дней изучаемого периода, т.е.

$С \* \overbar{В}=\frac{\frac{Т}{Об}}{ТЗ}\*\frac{ТЗ\*Т}{\frac{Т}{Об}}= Т$ (2.4)

Отсюда время обращения товаров в днях и скорость обращения в количестве оборотов можно определить отношениями:

$В=\frac{Т}{С};С=\frac{Т}{В}$ (2.5)

Как видно из Приложения В:

– товарооборот по хлебобулочным изделиям вырос на 11,588 тыс. руб., по кондитерским – на 12,415 тыс. руб., по бакалейным – на 14,071 тыс. руб., по молочным и жировым – на 16,554 тыс. руб., по мясным − на 15,726 тыс. руб., по безалкогольным – на 9,932 тыс. руб., по консервам – на 2,483 тыс. руб.

– средние товарные запасы по хлебобулочным изделиям упали на 0,1 тыс. руб., по кондитерским, бакалейным, молочным и жировым – также на 0,1 тыс. руб., по мясным – не изменились, по безалкогольным – упали на 0,1 тыс. руб., по консервам – выросли на 0,2 тыс. руб.

– скорость товарного обращения выросла по хлебобулочным изделиям – на 136,66, по кондитерским – на 72,47, по бакалейным – на 23,15, по жировым и молочным – на 195,22, по мясным – на 52,42., по безалкогольным – на 385,14, по консервам – упали на 30,77, в целом – на 5398,21

– время товарного обращения по хлебобулочным – упало на 0,09, по кондитерским – на 0,08, по бакалейным – на 0,09, по молочным – на 0,06, по безалкогольным – на 0,1, по консервам – выросли на 0,62, в целом – упали на 0,54.

Также важным относительным показателем, применяемом при анализе является, уровень товарных запасов, который измеряется в днях товарооборота по следующей формуле:

$Ут.з.=\frac{ТЗ}{\frac{Т}{Об одн}} $ или $Ут.з.=\frac{ТЗ\*Д}{\frac{Т}{Об}},$ (2.6)

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

 ТЗ – товарный запас на конец анализируемого периода (руб.);

 Т/Ободн – однодневный товарооборот за анализируемый период (руб.);

 Т/Об – объем товарооборота за анализируемый период (руб.);

 Т – количество дней в анализируемом периоде.

Уровень товарных запасов характеризует обеспеченность торгового предприятия запасами на определенную дату и показывает, на какое число дней торговли (при сложившемся товарообороте) хватает этого запаса. Анализ уровня товарных запасов отражен в таблице 2.2 .

Таблица 2.2 – Анализ уровня товарных запасов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы товаров | Товарооборот, тыс. руб. | Средние товарные запасы, тыс. руб. | Уровень товарных запасов,% | Динамика уровня,% |
| 2016 | 2017 | 2016 | 2017 | 2016 | 2017 |
| Хлебобулочные | 492,845 | 504,433 | 0,7 | 0,6 | 51,84 | 43,42 | -8,43 |
| Кондитерские | 528,049 | 540,464 | 1 | 0,9 | 69,12 | 60,78 | -8,34 |
| Бакалейные | 598,455 | 612,526 | 2 | 1,9 | 121,98 | 113,22 | -8,76 |

 Продолжение таблицы 2.2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы товаров | Товарооборот, тыс. руб. | Средние товарные запасы, тыс. руб. | Уровень товарных запасов,% | Динамика уровня,% |
| 2016 | 2017 | 2016 | 2017 | 2016 | 2017 |
| Молочные и жировые | 704,065 | 720,619 | 0,7 | 0,6 | 36,29 | 30,39 | -5,90 |
| Мясные | 668,862 | 684,588 | 0,3 | 0,3 | 16,37 | 16,00 | -0,38 |
| Безалкогольные | 422,439 | 432,371 | 0,4 | 0,3 | 34,56 | 25,33 | -9,24 |
| Консервы | 105,61 | 108,093 | 0,7 | 0,9 | 241,93 | 303,91 | 61,98 |
| Итого | 3520,324 | 3603,093 | 5,8 | 5,5 | 60,14 | 6,08 | -54,06 |

Как видно из таблицы 2.2:

– уровень товарных запасов в 2016 году по хлебобулочным изделиям упал на 8,43;

– по кондитерским – упал на 8,34;

– по бакалейным – на 8,76;

– по молочным и жировым – на 5,9;

– по мясным – на 0,38;

– безалкогольным – на 9,24;

– консервам – вырос на 61,98;

– в целом – упал на 54,06.

Классификация запасов по товарным группам позволяет охарактеризовать их состав, служит основой для анализа степени обеспечения ими товарооборота.

Из продовольственных товаров выделены товарные группы: хлебобулочные товары, кондитерские товары, бакалейные товары, молочные и жировые товары, мясные товары, безалкогольные товары, алкогольные товары, консервы мясные, рыбные, овощные. Почти все товары предназначены для нужд текущей реализации в ближайшем периоде, они постоянно обновляются регулярно, пополняются и расходуются.

В организации отмечается рост показателей отражающих эффективность использования торгового потенциала.

На рассматриваемом предприятии регулярно проводится внутренний анализ финансово-хозяйственной деятельности, однако, как результаты, так и некоторые исходные данные этого анализа не разглашаются, так как руководство относит эту информацию к коммерческий тайне.

Далее проводим анализ материально - технической базы предприятия

Таблица 2.3 – Анализ состава и динамики основных средств

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №п\п | Состав основ­ных средств | На нача­ло года, руб.  | На ко­нец года, руб.  | Дина­мика, руб.  | Дина­мика в % | Структура, % | Динамика структуры, % |
| на нача­ло года | на ко­нец года |
| 1 | Здания | 60121 | 55655 | -4466 | 93 | 43 | 40 | -3 |
| 2 | Сооружения и устройства | 16778 | 13914 | -2864 | 83 | 12 | 10 | -2 |
| 3 | Машины и оборудование | 13982 | 9740 | -4242 | 70 | 10 | 7 | -3 |
| 4 | Транспортные средства | 32158 | 38959 | 6801 | 121 | 23 | 28 | 5 |
| 5 | Производственный и хозяйственный инвентарь | 13982 | 19479 | 598 | 139 | 10 | 1 | 4 |
| 6 | Другие виды | 2796 | 1391 | -1405 | 50 | 2 | 1 | -1 |
| ИТОГ |  | 1391816 | 139138 | -678 | 100 | 100 | 100 | 0 |

Как видно из таблицы 2.3:

– на конец года стоимость зданий уменьшилась на 4466 руб. или на 7%, а доля в структуре уменьшилась на 3%

– на конец года стоимость сооружений уменьшилась на 2864 руб. или на 17%, а доля в структуре уменьшилась на 2%

– на конец года стоимость машин уменьшилась на 4242 руб. или на 30%, а доля в структуре – на 3%

– на конец года стоимость транспортных средств увеличилась на 6801 руб. или на 21%, а доля в структуре – выросла на 5%

– на конец года стоимость инвентаря выросла на 5498 руб. или на 39%, а доля в структуре выросла на 4%

– на конец года стоимость прочих основных средств уменьшилась на 1405 руб. или на 50%, а доля в структуре – на 1%.

Анализируя полученные результаты в 2017 году по отношению к 2016 году можно сделать следующие выводы.

Товарооборот увеличился на 82769 руб., его темп роста составил 102,35%. Валовой доход увеличился на 78085 руб., темп роста составил 113,57%. Таким образом, темп роста валового дохода превышает темп роста товарооборота на 11,22% (113,57-102,35), что является положительным результатом.

 Таблица 2.4 – Экономические показатели торгово-хозяйственной деятельности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Символы | Годы | Отклонениетыс. руб. | Темпроста, % |
| 2016 | 2017 |
| Товарооборот, руб. | Σq0p0; Σq1p1 | 3520324 | 3603093 | 82769 | 102,35 |
| Валовой доход, руб. | Σm0; Σm1 | 575324 | 653409 | 78085 | 113,57 |
| Уровень,% | m0; m1 | 16,34 | 18,13 | 1,79 | 110,96 |
| Издержки обращения, руб. | Σu0; Σu1 | 229046 | 227707 | -1339 | 99,42 |
| Уровень,% | u0; u1 | 6,51 | 6,32 | -0, 19 | 97,13 |
| Прибыль от реализации товаров, руб. | Σr0; Σr1 | 346278 | 425702 | 79424 | 122,94 |

Продолжение таблицы 2.4

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Символы | Годы | Отклонениетыс. руб. | Темпроста, % |
| 2016 | 2017 |
| Уровень рентабельности, % | r0; r1 | 9,84 | 11,81 | 1,98 | 120,11 |
| Доходы от прочих видов деятельность | Σx0; Σx1 | 436301 | 599924 | 163623 | 137,50 |
| Внереализационные доходы руб. | ΣY0; ΣY1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Внереализационные расходы, руб. | ΣQ0; ΣQ1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль до налогообложения всего, руб. | ΣM0; ΣM1 | 782579 | 1025626 | 243047 | 131,06 |
| Уровень прибыли до налогообложения, % |  | 22,2 | 28,5 | 6,3 | 128,3 |
| Налог на прибыль, руб. |  | 187819 | 246150 | 58331 | 131 |
| Чистая прибыль, руб. |  | 594760 | 779476 | 184716 | 131 |
| Уровень чистой прибыли, % |  | 16,9 | 21,6 | 4,7 | 127,8 |

Уровень валового дохода составил в 2016 году 16,34%, в 2017 году 18,13%. Это означает, что в 2016 году на каждые 100 руб. товарооборота 16 руб.34 коп., в 2017 году 18 руб.13 коп. Уровень валового дохода в товарообороте увеличился на 1,79%. Это означает, что в 2016 году с каждых 100 руб. товарооборота организация получила валового дохода на 1 руб.79 коп. больше, чем в 2017 году, что характеризуется положительно.

Уровень валового дохода в 2017 году вырос на 1,79%, уровень издержек обращения в 2017 году упал на 0,19%. Уровень рентабельности вырос на 1,98%. Уровень прибыли до налогообложения вырос на 6,8% Уровень чистой прибыли вырос на 4,7%.

Результаты исследования динамики абсолютных финансовых результатов АО «Юбилейная» (горизонтальный анализ) приведены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Динамика абсолютных финансовых результатов

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | Изменение по сравнению с предыдущим годом за |
| 2016 г. | 2017 г. |
| 1 | Выручка | 773227 | 977431 | 880924 | 204204 | -96507 |
| 2 | Себестоимость продаж | 670709 | 853408 | 756765 | 182699 | -96643 |
| 3 | Коммерческие расходы | 75231 | 82063 | 85729 | 6832 | 3666 |
| 4 | Управленческие расходы | – | − | − | − | − |
| 5 | Прибыль (убыток) от продаж | 27287 | 41960 | 38430 | 14673 | -3530 |
| 6 | Доходы от участия в других организациях | – | − | − | − | − |
| 7 | Проценты к получению | 408 | − | 1436 | -408 | 1436 |
| 8 | Проценты к уплате | 437 | 637 | 138 | 200 | -499 |
| 9 | Прочие доходы | 9802 | 21632 | 14708 | 11830 | -6924 |
| 10 | Прочие расходы | 3892 | 2731 | 1649 | -1161 | -1082 |
| 11 | Прибыль (убыток) до налогообложения | 33168 | 60224 | 52787 | 27056 | -7437 |
| 12 | Текущий налог на прибыль | 6663 | 12038 | 10457 | 5375 | -1581 |
| 13 | Изменение отложенных налоговых обязательств | – | -28 | -150 | -28 | -122 |
| 14 | Изменение отложенных налоговых активов | -10 | -10 | – | – | 10 |
| 15 | Прочее | – | – | -2 | – | -2 |
| 16 | Чистая прибыль (убыток) | 26495 | 48148 | 42178 | 21653 | -5970 |
| 17 | Совокупный финансовый результат периода | 26495 | 48148 | 42178 | 21653 | -5970 |

Как видно из данных таблицы 2.5, за все три года рассмотрения предприятием в качестве основного финансового результата работы получен положительный финансовый результат, т. е. за весь период происходило превышение доходов предприятия над его расходами. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. произошел значительный рост главного финансового результата работы предприятия − чистой прибыли (на 81,7% или на 21653 тыс. р.).

Отметим, что за все три года фирма устойчиво находился в «зоне», прибыли, при этом именно 2016 г. необходимо рассматривать как наиболее удачный с точки зрения финансового благополучия. Именно в этот год финансовая состоятельность предприятия нашла свое отражение в значительном росте главного источника обеспечения самофинансирования деятельности предприятия.

Именно по состоянию за 2016 г. предприятием был получен самый большой объем продаж 977431 тыс. р., что на 29% больше, чем в 2015 г. значительное увеличение выручки оказало первоочередное влияние и на рост прибыли от продаж, величина которой в 2016 г. по сравнению с 2015 г. возросла на 14673 тыс. р. и составила 41960 тыс. р. Безусловно происходил рост и себестоимости продаж, и коммерческих расходов, но при этом их рост отставал от роста прибыли от продаж.

За 2016 г. произошел также рост общей прибыли почти на 82% (или на 27056 тыс. р.). Отметим, что влияние на рост данной прибыли оказало, кроме прочего, и увеличение суммы прочих доходов, в составе которых отражаются штрафы и неустойки, полученные за нарушение условий хоздоговоров, поступления, связанные с возмещением убытков, поступления, связанные с продажей имущества предприятия, которое «не работало» на получение прибыли, связано с той деятельностью, которой предприятие уже не занималось.

В 2017 г. предприятие не вышло из «зоны прибыли», но её полученная за год величина снизилась на 5970 тыс. р. и составила 42178 (снижение по сравнению с 2015 г. составило 12,4%). Отметим, что с тоски зрения вектора изменения основных абсолютных финансовых показателей, характеризующих результаты работы предприятия, 2017 г. – это год снижения получаемой выручки от продаж, пробыли от продаж, общей прибыли. Но, при этом отметим, что полученные за 2017 г. величины финансовых показателей оказались выше аналогичных показателей 2015 г., т.е. снижение произошло только по сравнению с 2016 г.

2.3 Анализ и оценка товарооборота предприятия

Анализируя товарооборот предприятия, выявляя факторы, оказывающие прямое и опосредованное влияние на изменение финансового результата работы организации, необходимо пристальное внимание уделить его прибыльности (рентабельности) и доходности работы предприятия за анализируемый период. Вообще, показатели рентабельности представляют из себя аналитические характеристики, с помощью которых производится оценка эффективности (или неэффективности) работы предприятия. Объединяющим началом методики расчета всех показателей прибыльности является тот факт, что в числителе каждого из них находится прибыль.

Таблица 2.7 – Расчет показателей экономической эффективности использования ресурсов и затрат

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2016 год | 2017 год | Темп роста,% |
| I. Исходная информация |  |  |  |
| Объем товарооборота, руб. | 3520324 | 3603093 | 102,35 |
| Валовой доход, руб. | 575324 | 653409 | 113,57 |
| Издержки обращения, руб. | 229046 | 227707 | 99,42 |
| Прибыль от реализации товаров, руб. | 346278 | 425702 | 122,94 |
| Прибыль всего, руб. | 782579 | 1025626 | 131,06 |
| Хоз. средства, вложенные в основной и оборот кап | 334490 | 346077 | 103,46 |
| II. Коэффициенты эффективности |  |  |  |
| Коэффициенты капиталоотдачи |  |  |  |

Продолжение таблицы 2.7

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2016 год | 2017 год | Темп роста,% |
| а) текущих затрат (стр.1/стр.3) (х) | 15,37 | 15,82 | 1,03 |
| б) хозяйственных средств (стр.1/стр.6) (y) | 10,52 | 10,41 | 0,99 |
| в) интегральный показатель |  |  |  |
| F=√ (х\*y) |  |  |  |
| Коэффициенты фондорентабельности |  |  | 1,01 |
| а) текущих затрат (стр.4/стр.3) (z) | 1,51 | 1,87 | 1,24 |
| б) хозяйственных средств (стр.5/стр.6) (L) | 2,34 | 2,96 | 1,27 |
| в) интегральный показатель |  |  |  |
| F=√ (Z\*Y) |  |  | 1,25 |
| Общий интегральный показатель эффективности |  |  |  |
| F=√ (F\*F) |  |  | 126,30 |
| Коэффициент соотношения затрат к заработаннымсредствам  | 0,40 | 0,35 | 87,53 |
| Уровень рентабельности к полученному доходу |  |  |  |
| (стр.4/стр.2) | 0,60 | 0,65 | 108,25 |
| Срок окупаемости затрат и ресурсов в годах и |  |  |  |
| месяцах: |  |  |  |
| а) текущих затрат (1/стр.2а) | 0,66 | 0,53 | -0,13 |
| б) хозяйственных средств (1/стр.2б) | 0,43 | 0,34 | -0,09 |

Вывод: Срок окупаемости имеет отрицательную динамику, что характеризуется положительно, т. к окупаемость текущих затрат и хозяйственных средств до 13 и 9 месяцев соответственно.

Однако анализ финансового состояния предприятия является неполным без исследования основных показателей финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, а также без оценки вероятности наступления банкротства. Именно данным вопросам посвящены исследования в следующей главе.

Фактически, в широком плане, целесообразность потраченных предприятием ресурсов на осуществление своей деятельности по отношению к вновь приобретенным ресурсам – это характеристика рентабельности. Являясь отражением факторной среды формирования прибыли предприятия, показатели рентабельности выступают ее важными элементами. Без них не представляется возможности проведения серьезного, объективного исследования финансового состояния предприятия, в т. ч. торгового. Именно по их значениям и динамике данных значений можно составить мнение об эффективности управления предприятием. Рассматривая вопросы, связанные с определением возможности получения долгосрочных финансово-экономических выгод и благополучия, прибыльность обязательно рассматривается и как инструмент ценообразования и инвестиционной политики предприятия.

В теории и практике финансового анализа для оценки того, насколько эффективна деятельность предприятия, в т. ч. торгового бизнеса, применяются разнородные показатели рентабельности и доходности, различающиеся как целями применения, так и методикой их расчета и интерпретации. В ходе проведения своего исследования нами выбраны следующие показатели рентабельности (прибыльности), приведенные в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Динамика показателей рентабельности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Период | Изменение за: |
| 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2016 г. | 2017 г. |
| Выручка от продаж, тыс. р. | 773227 | 977431 | 880924 | 204204 | -96507 |
| Полная себестоимость продаж, тыс. р. | 745940 | 935471 | 842494 | 189531 | -92977 |
| Средняя величина активов, тыс. р. | 230575 | 261537,5 | 284012 | 30962,5 | 22474,5 |
| Средняя величина оборотных активов, тыс. р. | 214263 | 247513,5 | 263316 | 33250,5 | 15802,5 |
| Средняя величина собственного капитала, тыс. р. | 126803 | 162664 | 199815,5 | 35858 | 37151,5 |

Продолжение таблицы 2.8

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Период | Изменение за: |
| 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2016 г. | 2017 г. |
| Прибыль (убыток) от продаж, тыс. р. | 27287 | 41960 | 38430 | 14673 | -3530 |
| Прибыль чистая (убыток), тыс. р. | 26495 | 48148 | 42178 | 21653 | -5970 |
| Рентабельность (убыточность) активов, % | 11,49 | 18,41 | 14,85 | 6,92 | -3,56 |
| Рентабельность (убыточность) оборотных активов, % | 12,36 | 19,45 | 16,02 | 7,09 | -3,43 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 20,89 | 29,60 | 21,12 | 8,71 | -8,48 |
| Рентабельность (убыточность) продаж (по прибыли от продаж), % | 3,53 | 4,29 | 4,36 | 0,76 | 0,07 |
| Рентабельность (убыточность) операционной деятельности, % | 3,66 | 4,49 | 4,56 | 0,83 | 0,07 |

По данным таблицы 2.8 видно, в 2016 г. по сравнению с 2015 г. происходит рост как прибыльности всех активов предприятия, так и оборотных активов. Причем рост достаточно серьезный. Так, если в 2015 г. с каждого рубля, вложенного в имущество, предприятие получало 11 копеек чистой прибыли, то в 2016 г. – 18 копеек; по оборотным активам значения составили 12 копеек и 19 копеек соответственно. В 2017 г. ситуация изменилась в худшую сторону, несмотря на то, что предприятие не вышло из зоны прибыли, но эффективность использования как суммарных активов, так и оборотных активов снизилась: по активам на 3,56 коп/руб., по оборотным активам – на 3,43 коп/руб. Проведенный факторный анализ рентабельности активов и оборотных средств позволяет говорить о следующем.

В 2016 г. по сравнению с 2015 г. рентабельность активов возросла на 6,92%. Это изменение произошло за счет роста прибыли на 8,28%, за счет изменения величины активов рентабельность снизилась на 1,36%. Аналогичное влияние прослеживается и по рентабельности оборотных средств: за счет прибыли – рост на 8,75%, за счет величины активов – снижение на 1,66%. Таким образом можно констатировать, что решающее позитивное влияние на прибыльность имущественного комплекса в анализируемом периоде оказал рост конечного финансового результата.

В 2017 г. по сравнению с 2016 г. рентабельность и активов и оборотных активов снизилась на 3,56% и 3,43% соответственно. Решающее воздействие на снижение рентабельности имущества и оборотных средств оказал опережающий рост активов (суммарных и оборотных), происходящий на фоне снижения получаемой чистой прибыли. Так снижение рентабельности активов на 3,56% произошло за счет изменения величины активов на -1,46% и за счет изменения прибыли – на -2,10%. Снижение рентабельности оборотных средств на 3,43:% произошло за счет изменения величины оборотных активов на -1,16% и за счет изменения прибыли на 2,27%.

За весь анализируемый период у предприятия достаточно высокие значения рентабельности собственных источников финансирования (около 24%). За 2015 г. и 2017 г. с каждого рубля собственных средств фирма получило около 21 копейки чистой прибыли, в 2016 г – около 30 копеек. Решающее влияние на изменение рентабельности собственных средств оказало в 2016 году по сравнению с 2015 годом изменение прибыли (+13,31%) и изменение средней величины собственного капитала (-4,6%). В 2017 году по сравнению с 2016 годом снижение рентабельности собственного капитала на 8,48% обусловлено изменением величины собственного капитала (-5,5%) и изменением чистой прибыли (-2,98%).

Отметим, что за все три года нашего рассмотрения, наблюдается рост прибыльности продаж. Так в 2015 г. предприятие в каждого рубля выручки получило 3,53 копейки прибыли от продаж, в 2016 г. – 4,29 копейки, а в 2017г. – 4,36 копеек операционной прибыли. Видно, что в 2017 г. этот рост прибыльности замедлился.

Произошли изменения и по доходности предприятия, показатели которой отражены в таблице 2.9

Таблица 2.9 – Динамика показателей доходности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Период | Изменение за: |
| 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2016 г. | 2017 г. |
| Суммарные доходы, тыс. р. | 783437 | 999063 | 897068 | 215626 | -101995 |
| Выручка от продаж, тыс. р. | 773227 | 977431 | 880924 | 204204 | -96507 |
| Суммарные расходы, тыс. р. | 756942 | 950915 | 854890 | 193973 | -96025 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 33168 | 60224 | 52787 | 27056 | -7437 |
| Издержки обращения, тыс. р. | 75231 | 82063 | 85729 | 6832 | 3666 |
| Средняя величина активов, тыс. р. | 230575 | 261537,5 | 284012 | 30962,5 | 22474,5 |
| Доходность активов, р. | 3,40 | 3,82 | 3,16 | 0,42 | -0,66 |
| Доходность расходов, коэф. | 1,04 | 1,05 | 1,04 | 0,01 | -0,01 |
| Доля выручки в структуре суммарных доходов, % | 98,70 | 97,83 | 98,20 | -0,87 | 0,37 |
| Рентабельность (убыточность) суммарных расходов, % | 4,38 | 6,33 | 6,17 | 1,95 | -0,16 |
| Доля издержек обращения в структуре суммарных расходов предприятия, % | 9,94 | 8,63 | 10,03 | -1,31 | 1,40 |

Данные таблицы 6.2 свидетельствуют о том, что доходность активов попеременно изменялась: в 2016 г. по сравнению с 2015 г. с каждого рубля вложений в имущество предприятием получено на 42 к. суммарных доходов больше; в 2017 г. по сравнению с 2016 г. – на 66 к. меньше.

Отметим, что суммарные доходы предприятия практически полностью формируются за счет выручки от продаж (около 98%). За весь анализируемый период у предприятия наблюдается превышение доходов над расходами, но в 2017 г. по сравнению с 2016 г. это превышение сокращается, свидетельствуя отрицательная динамика доходности расходов. Уровень доходности расходов 2017 г. оказался таким же как в 2015 г.

# 3 Пути оптимизации и нормирования товарных запасов с целью повышения эффективности их использования

 Определение эффективности коммерческой сделки, с целью повышения уровня доходности по закупке товаров требует наличия следующей исходной информации, обеспечивающей проведение необходимых расчетов:

1) Количества товаров, предусматриваемых к закупке у партнера по сделке. Этот показатель определяется торговым предприятием с учетом разработанного плана поставки товаров, оптимального размера партии их поступления, минимальных транзитных норм отгрузки и других условий.

2) Базисной цены предложения товаров поставщиком (для торгового предприятия она является базисной ценой закупки товаров). Она содержится в конкретных предложениях поставщиков, доводимых до оптовых покупателей товаров через средства массовой информации, по почте и другим путем.

3) Системы ценовых скидок, предоставляемых оптовым покупателем товаров. Обычно она сопровождает систему базисных цен предложения как вариант возможной дифференциации их уровня при продаже. В случае отсутствия открытой информации о системе ценовых скидок, она может быть выявлена в процессе предварительных переговоров с продавцом товаров.

4) Среднего уровня торговой надбавки по данной группе (подгруппе, виду) товаров. Этот показатель устанавливается на торговом предприятии в процессе формирования ценовой политики и является базисным элементом прогнозирования возможной цены реализации закупаемых товаров.

5) Среднего уровня издержкоемкости по данной группе товаров. Этот показатель устанавливается в процессе анализа издержек обращения предприятия. С учетом предлагаемых продавцом базисных условий поставки и форм расчета отдельные элементы среднего уровня издержкоемкости (расходы по перевозке товаров, проценты за кредит и т.п.) могут быть конкретизированы к данной коммерческой сделке.

На сегодняшний день, товарные запасы являются основным денежным вложением АО «Юбилейная», главным источником получения дохода. Оптимизация уровня товарных запасов приводит в соответствие размер запасов, формируемых по различным товарным группам, с платежеспособным спросом населения. Это позволяет избежать создания невостребованных запасов, что, в свою очередь, уменьшает расходы, связанные с их транспортировкой и хранением, в результате чего повышается прибыльность торгового предприятия.

1) Достижение максимальной величины дохода за счет установления высоких цен: Ц → max, Д → max. При этом размер товарных запасов снижается, за счет установления высоких цен объем реализации снижается.

Такая ситуация возможна в том случае, когда торговое предприятие является монополистом на рынке сбыта и может диктовать свои условия. Одновременно отражается связь между качеством продукции и ее ценой: определенный круг покупателей предпочитает более качественную продукцию по более высоким ценам.

2) Достижение максимальной величины дохода за счет снижения цен:

Ц → min, Д → max. Такая политика позволяет предприятию получить большую прибыль за счет увеличения объемов реализации. Такая политика не может быть долгосрочной, поскольку длительное снижение цен может привести в случае падения интереса покупателей к торговому предприятию к снижению прибыли от деятельности, что невыгодно

3) Достижение максимальной доходности при сохранении установленных цен: Ц = const, Д → max. В этом случае прибыльность напрямую зависит от порядка формирования и использования товарных запасов. Существенная роль отводится эффективности контроля над их состоянием. Такая политика может быть использована большинством торговых предприятий и реализуется посредством оптимизации уровня товарных запасов, который достаточен для удовлетворения потребностей населения, но минимален с точки зрения остатков запасов. Оптимизация является основным инструментом повышения доходности деятельности предприятия при планировании уровня товарных запасов.

Поэтому главным поставщиком информации для целей управления товарными запасами становятся данные аналитического учета и оперативного контроля. Одной из составляющих частей контроля над процессом реализации товаров является прогнозирование отдельных показателей, в частности уровня покупательского спроса, который формируется под преобладающим воздействием внешних факторов, помимо желания руководителей ил менеджеров.

Запасы АО «Юбилейная» необходимо оптимизировать в соответствии выявленной интенсивностью спроса на данную разновидность запаса и заданным периодом обращения в соответствии с графиком поставки товара. Предложенная последовательность принятия решения может изменяться для конкретной организации, в которой могут быть свои особенности, определяемые спецификой ее деятельности, организационной структурой. Процесс принятия решения по формированию товарных запасов на основе оптимизации их уровня. Этапы принятия решения по формированию товарных запасов:

* учет внешних воздействий (анализируются внешние факторы, определяющие оптимальный ассортимент: спрос на отдельные виды товаров, покупательские предпочтения, позиционирование предприятия на рынке);
* внутренние воздействия (определяются уровень страхового запаса, размер торговых площадей, необходимые условия хранения, уровень торговой наценки);
* оценка ситуации на рынке сбыта (оценка конкурентоспособности предприятия на основе наличия аналогичных магазинов в районе, наличие в них аналогичной продукции, анализ цен на продукцию);
* стратегия решение по определению размера товарных запасов (определение цели – размер запасов должен быть достаточным, но не избыточным. Способом достижения цели – построение модели оптимизации. Выработка критериев решения – размера запасов минимален, но обеспечивает платежеспособный спрос);
* оценка обстановки и финансовых возможностей предприятия (использование специализированных программ по планированию и прогнозированию запасов – требует значительных вложений в техническое и кадровое обеспечение. Использование методов ЭММ – нет необходимости специального подбора кадрового состава и модернизации техники и технологии, задача решается в рамках стандартных офисных программ);
* подготовительный этап (нужно установить право ответственного лица принимать решения по формированию запасов на основе прогнозных данных);
* информационный цикл (сбор необходимой информации из информационной системы предприятия и прочих источников; обработка информации);
* уточнение прогнозов результатов (проверка соответствия расчетных прогнозных показателей и их фактических значений);
* разработка экспертных рекомендаций (обосновывается область использования отдельных моделей прогнозов для определенного вида товаров);
* оформление решения (определяется конечная формула для расчета уровня запасов, производится ее документальное оформление. фиксируется решение в приказах, распоряжениях);
* контроль (выполнение решения должно контролироваться на всех его этапах).

Точка заказа характеризует тот уровень запасов, достижение которого делает необходимым его пополнение. В связи с этим предлагается для исследуемой фирмы использовать группировку товарных запасов, приведенную в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Характеристика товаров

|  |  |
| --- | --- |
| Группа товарных запасов | Характеристика |
| Товары повседневного спроса | Имеется страховой запас установленного уровня, спрос стабилен, без резких перепадов, потребление в разных отчетных периодах имеет незначительные колебания. |
| Товары, реализация которых подвержена влиянию определенных факторов | Это товары, потребление которых определяется влиянием факторов (например, повышение доходов населения). Создается страховой запас с учетом факторов, влияющих на изменение спроса. |
| Товары, имеющие выраженную сезонность | Товары, потребление которых характеризуется его ростом в зависимости от времени года. Необходим страховой запас, размер которого будет различаться по периодам |
| Товары, реализация которых имеет устойчивый тренд | Товары, на изменение потребления которых не отражается изменение благосостояния населения и смена времен года, однако при равном воздействии всех факторов наблюдается либо рост, либо снижение потребления. |

Таким образом, в качестве критерия, регулирующего размер товарных запасов при их оптимизации, можно использовать показатель возможного дефицита. Обоснованность его применения можно сформулировать следующим образом. При имеющейся возможности постоянного возобновления товарных запасов, при ограниченности срока их хранения размер товарного запаса должен быть минимизирован.

Одним из наиболее экономически оправданных путей повышения прибыли торгового предприятия является снижение издержек обращении. Этого можно достичь путем выбора наиболее оптимальных поставщиков, что позволит снизить процентную надбавку на реализуемый товар и привлечет большее количество покупателей.

В числе мероприятий, которые целесообразно было бы предложить для повышения прибыли:

1) Проведение анализа номенклатуры реализуемой продукции.

2) Сбор и анализ информации о конкурентах, их продукции.

3) Организация телевизионной рекламы сети «Интернет».

4) Проводить опросы, анкетирование.

Необходимо ознакомиться с анализом финансовых показателей рентабельности, исходные данные представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 − Финансовые показатели рентабельности организации

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Финансовый показатель | 31.12.2014 | 31.12.2015 | 31.12.2016 | 31.12.2017 |
| EBIT | 20 560 | 33 605 | 60 861 | 52 925 |
| Рентабельность продаж | 3,7 | 3,5 | 4,3 | 4,4 |
| Рентабельность СК, % | 15 | 21 | 30 | 21 |
| Рентабельность активов, % | 8,5 | 12 | 18,4 | 14,9 |

Таким образом, необходимо осуществление постоянного систематического контроля за состоянием расчетов с дебиторами с целью недопущения просрочки неплатежей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании изложенного материала в исследуемой работе, можно подвести следующие итоги.

На уровне фирм запасы относятся к числу объектов, требующих больших капиталовложений, и поэтому представляют собой один из факторов, определяющих политику предприятия и воздействующих на уровень логистического обслуживания в целом. Однако многие фирмы не уделяют ему должного внимания и постоянно недооценивают свои будущие потребности в наличных запасах. В результате этого фирмы обычно сталкиваются с тем, что им приходится вкладывать в запасы больший капитал, чем предполагалось.

Объективная необходимость образования запасов связана с характером процессов производства и воспроизводства. Основной причиной образования запасов является несовпадение в пространстве и во времени производства и потребления материальных ресурсов.

Главная цель предприятия заключается в получении доходов от торгово-закупочной деятельности, направленных на решение социально-экономических интересов трудового коллектива, а также на оказание материальной помощи инвалидам и другие благотворительные акции.

Основным видом деятельности является производства и торговля безалкогольными напитками, торговля продовольственными продуктами, кроме того, предприятие осуществляет розничную торговлю и продажу товаров мелким оптом со склада.

Целью деятельности является осуществление коммерческой, посреднической, закупочной деятельности, торговли товарами народного потребления, в том числе лицензионными, создания сети магазинов оптовой, розничной и прочей торговли этими товарами.

При анализе товарных запасов видно, что в 2016 году увеличен товарооборот на 33,3 (тыс. руб.); скорость товарного обращения увеличилась на 8,7 (раза), а время товарного обращения уменьшилось на 0,9 (дня), т.е. время с момента поступления товаров до момента их реализации, иными словами, период времени, за который полностью обновился товарный запас уменьшился на 0,9 (дня) и на 8,7 (раза) больше осуществлялась закупка.

В 2016 году по сравнению с 2015 годом при увеличении товарооборота на 33,3 (тыс. руб.) средние товарные запасы уменьшились на 0,3 (тыс. руб.) (незначительно).

При анализе структуры товарооборота товарооборачиваемость примерно одинакова, значит, предприятие работает стабильно, у него достаточный размер товарных запасов, обеспечивающий нормальный процесс товарного обращения.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99

2 Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99

3 Андреев В. Д., Лисихина И. В. Введение в профессию бухгалтера. Учебное пособие. – М.: Магистр, 2016. – 192с.

4 Астахов В. П. Теория бухгалтерского учета. – М.: Инфра-М, 2015. – 397с.

5 Бакаев А. С. Толковый бухгалтерский словарь. − М.: Бухгалтерский учет, 2016. – 192с.

6 Барнгольц С. Б, Мельник М. В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2015. – 240 с.

7 Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. / Т. Б. Бердникова. – М.: ИНФРА–М, 2015. – 215 с.

8 Бeлoлипeцкий В., Мeрзлякoв И. Финaнcы фирмы в рынoчнoм хoзяйcтвe. // Aудитoр, 2013. – № 4.

9 Вахрушина М. А. Международные стандарты финансовой отчетности.: Учебник М. А. Вахрушина. – 5-e изд., перераб. и доп. – (Национальное экономическое образование). – М.: Национальное образование, 2014. -656 с.

10 Горячих С. П., Зонова Р. В. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах. - М.: Инфра-М, Магистр, 2016. – 224с.

11 Григорьева Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз.: Учебник для бакалавриата и магистратуры Т. И. Григорьева. - 3-e изд., перераб. и доп. – (Бакалавр и магистр. Академический курс). – М.: Юрайт, ИД Юрайт, 2016. – 486 с.

12 Жилкина А. Н. Финансовый анализ: Учебник и практикум для прикладного бакалавриата – Люберцы: Юрайт, 2016. – 285 c.

13 Казакова Н. А. Финансовый анализ: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Казакова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 470 c.

14 Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2013. – 432 с.

15 Ковалев А. И., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. / А. И. Ковалев, О. Н. Волкова. – М.: Проспект, 2015. – 424 с.

16 Ковалева А. М, Лапуста М. Г, Скамай А. Г. Финансы фирмы : Учебник. 2 – е изд./ А. М. Ковалева, М. Г. Лапуста, А. Г. Скамай – М.:ИНФРА-М, 2015. – 493 с.

17 Крeйнинa М. Н. Анализ прибыли прeдприятия. Мeтoды oцeнки– // Дeньги и крeдит, 2013. – № 5. – С. 57-67.

18 Кутер М. И. Введение в бухгалтерский учет : учебник для бакалавров / Кутер, Михаил Исаакович ; М. И. Кутер. − Краснодар : Просвещение – Юг, 2013. – 521 с.

19 Кутер М. И., Ешугова Б. С., Комкова Ж. Л., Шихиди А. Г. Исследование и развитие теоретических основ финансового результата // Вектор науки ТГУ. 2009, №7 (10). – С.115-117.

20 Любушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие. / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 375 с.

21 Мaкaлкин И. A. Coбcтвeнный кaпитaл: cтруктурa, фoрмирoвaниe и иcпoльзoвaниe. // Глaвбух, 2013. – № 18. – С. 72 – 74.

22 Медведев М. Ю. Бухгалтерский академический словарь. Более 3500 терминов. – М.: МФПА, 2011. – 656с.

23 Моляков Д. С., Докучаев М. В., Большаков С. В. Актуальные проблемы финансов предприятий / Д. С. Моляков М. В. Докучаев С. В. Большаков // Финансы. – 2015. – №4. С.3-7.

24 Caвицкaя Г. В. Aнaлиз хoзяйcтвeннoй дeятeльнocти прeдприятия. – М.: Инфa-М, 2013.

25 Трубилин А. И., Сигидов Ю. И. Теория бухгалтерского учета: Учебное пособие. – М.: Инфра–М, 2016. – 326с.

26 Федорова Г. В. Учет и анализ банкротств: Учебник для бакалавров Г. В. Федорова. – 4-e изд., испр. и доп. − ил. + табл. – (Высшее финансовое образование)., (Гриф) – М.: Омега-Л, 2014. -300 с.

27 Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа. − М.: Инфра-М, 2012. − 522с.

28 Шумак О. А. Финансы предприятия: учет и анализ: Учебное пособие О. А. Шумак. – (Высшее образование: Бакалавриат). – М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2014. -191 с.

### ПРИЛОЖЕНИЕ А

### Товарооборачиваемость за 2016 год

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы | Товаро­оборот за 2016 г., тыс. руб. | Товарные запасы, тыс. руб. | Сред­ние товар­ные запасы, тыс. руб. | Ско­рость товар­ного обра­щения, раз | Время товар­ного обра­щения, дни |
| На 01.122016 | На 01.04 2016 | На 01.07 2016 | На 01.10 2016 | На 01.122017 |
| Хлебобулочные | 492,845 | 0,3 | 1,1 | 0,6 | 0,8 | 0,3 | 0,7 | 7,04 | 0,52 |
| Кондитерские | 528,049 | 0,6 | 0,7 | 1,2 | 1,5 | 0,6 | 1 | 5,28 | 0,69 |
| Бакалейные | 598,455 | 1,4 | 0,8 | 1,8 | 4 | 1,4 | 2 | 2,99 | 1,22 |
| Молочные и жировые | 704,065 | 0,4 | 0,7 | 0,6 | 0,9 | 0,8 | 0,7 | 10,05 | 0,36 |
| Мясные | 668,862 | 0,2 | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,2 | 0,3 | 22,29 | 0,16 |
| Безалкогольные | 422,439 | 0,2 | 0,7 | 0,2 | 0,5 | 0,2 | 0,4 | 10,56 | 0,35 |
| Консервы | 105,610 | 0,6 | 1 | 0,8 | 0,4 | 0,6 | 0,7 | 1,50 | 2,42 |
| Итого | 3520,324 | 3,7 | 5,4 | 5,5 | 8,4 | 4,1 | 5,8 | 6,06 | 0,60 |

### ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Товарооборачиваемость за 2017 год

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы | Товаро­оборот за 2017 г., тыс. руб. | Товарные запасы, тыс. руб. | Сред­ние то­варные запасы, тыс. руб. | Скорость товарно­го обра­щения, раз | Время товар­ного обра­щения, дни |
| На 01.012017 | На 01.04 2017 | На01.07 2017 | На 01.10 2017 | На 01.012018 |
| Хлебобулочные | 504,433 | 0,1 | 0,9 | 0,5 | 0,8 | 0,3 | 0,6 | 8,40 | 0,43 |
| Кондитерские | 540,464 | 0,4 | 0,9 | 0,8 | 1,1 | 0,6 | 0,9 | 6,00 | 0,61 |
| Бакалейные | 612,526 | 1 | 2,1 | 0,8 | 3,5 | 1,4 | 1,9 | 3,22 | 1,13 |
| Молочные и жировые | 720,619 | 0,4 | 0,7 | 0,5 | 0,8 | 0,4 | 0,6 | 12,01 | 0,30 |
| Мясные | 684,588 | 0,4 | 0,3 | 0,2 | 0,4 | 0,2 | 0,3 | 22,81 | 0,16 |
| Безалкогольные | 432,371 | 0,2 | 0,5 | 0,4 | 0,1 | 0,2 | 0,3 | 14,41 | 0,25 |
| Алкогольные | 108,093 | 0,2 | 1,4 | 2,1 | 0 | 0 | 0,9 | 1, 20 | 3,04 |
| Консервы | 3603,093 | 0,8 | 0,6 | 0,7 | 0,4 | 0,6 | 0,6 | 60,05 | 0,06 |
| Итого | 504,433 | 0,1 | 0,9 | 0,5 | 0,8 | 0,3 | 0,6 | 8,40 | 0,43 |

### ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Сравнительная характеристика показателей

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы товаров | Товарообо­рот, тыс. руб. | Ди­на­ми­ка | Средние товар­ные за­пасы, тыс. руб. | Ди­на­ми­ка | Скорость то­варного обра­щения, раз | Дина­ми­ка | Время то­варного обраще­ния, дни | Ди­на­ми-ка |
| 2016 | 2017 | 2016 | 2017 | 2016 | 2017 | 2016 | 2017 |
| Хлебобу­лочные | 492,845 | 504,433 | 11,588 | 0,7 | 0,6 | -0,1 | 704,06 | 840,72 | 136,66 | 0,52 | 0,43 | -0,09 |
| Кондитер­ские | 528,049 | 540,464 | 12,415 | 1 | 0,9 | -0,1 | 528,05 | 600,52 | 72,47 | 0,69 | 0,61 | -0,08 |
| Бакалейные | 598,455 | 612,526 | 14,071 | 2 | 1,9 | -0,1 | 299,23 | 322,38 | 23,15 | 1,22 | 1,13 | -0,09 |
| Молочные и жировые | 704,065 | 720,619 | 16,554 | 0,7 | 0,6 | -0,1 | 1005,81 | 1201,03 | 195,22 | 0,36 | 0,30 | -0,06 |
| Мясные | 668,862 | 684,588 | 15,726 | 0,3 | 0,3 | 0 | 2229,54 | 2281,96 | 52,42 | 0,16 | 0,16 | 0,00 |
| Безалкоголь­ные | 422,439 | 432,371 | 9,932 | 0,4 | 0,3 | -0,1 | 1056,10 | 1441,24 | 385,14 | 0,35 | 0,25 | -0,10 |
| Консервы | 105,61 | 108,093 | 2,483 | 0,7 | 0,9 | 0,2 | 150,87 | 120,10 | -30,77 | 2,42 | 3,04 | 0,62 |
| Итого | 3520,324 | 3603,093 | 82,769 |  |  | -5,2 | 606,95 | 6005,16 | 5398,21 | 0,6 | 0,06 | -0,54 |