ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ХАКАССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Н.Ф. КАТАНОВА»

(ХГУ ИМ. Н.Ф. КАТАНОВА)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

КАФЕДРА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА, АУДИТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.

КУРСОВАЯ РАБОТА

Дисциплина: Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности.

Тема: Анализ оптового оборота торгового предприятия.

Выполнила студент(ка)

Курс: II

Группа: БАА – 09 СП (июнь)

Семыкина О.В.

Научный руководитель:

Субракова Л.К.

Абакан, 2011

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ………………………………………………….……………………3

1. СУЩНОСТЬ ТОВАРООБОРОТА……………………………………………5

1.1 Роль товарооборота и его значение для предприятия…….………………..5

1.2 Этапы проведения экономического анализа товарооборота торгового предприятия………………………………………………………….…..………..7

1.3 Факторы, влияющие на товарооборот…………………………………...…13

2 Анализ оптового оборота ООО «ЕСК-Хакасия»……….….…..22

2.1Краткая организационно-экономическая характеристика предприятия……………………………………………………………..…….....22

2.2 Анализ динамики оптового оборота ООО «ЕСК-Хакасия»…….…..….…26

3. Резервы повышения эффективности торговой деятельности…………………………………………………………..……33

3.1. Определение резервов роста оптового оборота ООО «ЕСК - Хакасия»…………………………….………..…………………………….…….34

ЗАКЛЮЧЕНИЕ……………………………………………………………...…..37

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ…………………………….39

ВВЕДЕНИЕ

Переход к рыночной экономике требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы и т.д.

Важная роль в реализации этой задачи отводится экономическому анализу деятельности субъектов хозяйствования. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности функционирования, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Оптовая торговля представляет собой одну из отрас­лей народнохозяйственного комплекса. Она является формой товарных связей между производством и роз­ничной торговлей, обеспечивающей рациональную ор­ганизацию товародвижения. В условиях рыночной экономики оптовая торговля должна активно способ­ствовать увеличению объема производства, расшире­нию ассортимента и улучшению качества товаров, ус­пешному развитию розничной торговли, общественно­го питания и в конечном счете более полному удовлет­ворению платежеспособного спроса населения в товарах народного потребления и услугах.

Главным показателем деятельности торговли, как отрасли народного хозяйства, является товарооборот. Его объем определяет все прочие показатели и характеристики деятельности организации, розничный товарооборот является базовой величиной для начисления основных налогов, применяется в качестве главного показателя при анализе финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия.

Актуальность данной темы состоит в том, чтобы на основе научно обоснованного анализа товарооборота предложить пути его увеличения.

Целью написания курсовой работы является планирование и выявление резервов роста оптового оборота предприятия на основе его экономического анализа.

Для достижения указанной цели требуется решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы анализа товарооборота для оптовой торговой организации;

- провести анализ товарооборота на примере конкретного торгового предприятия;

- разработать предложения роста товарооборота.

Теоретической основой написания курсовой работы являются работы отечественных и зарубежных экономистов по изучаемой теме, а также законодательство Российской Федерации и его структур, данные Госкомстата Российской Федерации, официальные инструктивно-методологические материалы, публикации в периодической печати, а также материалы

Объектом исследования в курсовой работе является торговое предприятие ООО «ЕСК-Хакасия», которое занимается оптовой торговлей солью, мукой, растительным маслом и др.

Предметом исследования является оптовый оборот исследуемого предприятия.

1.СУЩНОСТЬ ТОВАРООБОРОТА

1.1 Роль товарооборота и его значение для предприятия

Оптовый товарооборот представляет собой реализацию товаров крупными партиями предприятиям розничной торговли для последующей продажи населению, промышленным и другим предприятиям и учреждениям – для производственных целей и внерыночного потребления. Основная цель анализа торговой деятельности оптовых предприятий – выявление, изучение и мобилизация резервов развития товарооборота, улучшения обслуживания покупателей, совершенствования товародвижения.

Роль и значение товарооборота как экономического показателя заключаются в следующем:

а) товарооборот является объёмным показателем, характеризующим масштабы деятельности предприятия;

б) товарооборот в расчёте на душу населения характеризует один из аспектов жизненного уровня населения;

в) по отношению к товарообороту учитываются, анализируются и планируются показатели, оценивающие эффективность деятельности предприятия (товарооборачиваемость, рентабельность, уровень издержек и др.).

Анализ объема и динамики оптового товарооборота основывается на данных бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности.

Торговая деятельность оптовых предприятий характеризуется, прежде всего, степенью выполнения планов и динамикой оптового товарооборота.

Показатели товарооборота имеют высокую степень связи с другими важнейшими показателями деятельности торгового предприятия. В системе этих связей наибольшую роль играют следующие их формы:

а) внутренняя связь отдельных показателей товарооборота;

б) связь товарооборота с показателями объема ресурсного потенциала и эффективности его использования;

в) связь товарооборота с суммой и уровнем важнейших финансовых показателей.

В зависимости от путей продвижения товаров оптовый товарооборот подразделяется на 2 вида: складской и транзитный.

**Складской** предполагает завоз товаров из производственных организаций на базы и склады оптовых организаций для подработки, подсортировки, подбора ассортимента товаров и последующей реализации этих товаров розничным торговым организациям. При **транзитном** же товарообороте товары поступают от производственных организаций непосредственно в розничные торговые организации, минуя промежуточные звенья, т.е. оптовые торговые организации.

**Транзитный оборот**, в свою очередь, **делится на два вида**: с участием оптовой организации в расчетах; без такого участия.

При транзитном товарообороте **с участием оптовой организации** оптовые организации осуществляют оплату расчетных документов поставщиков за товары, а также расчеты с покупателями товаров. Преимущество этого вида состоит в том, что он упрощает для поставщика (производственной организации) получение платежей, поскольку поставщик состоит в расчетных взаимоотношениях не с многочисленными розничными торговыми организациями, а с одной оптовой торговой организацией. Здесь все расчеты осуществляются непосредственно между поставщиком (грузоотправителем) и получателем товаров (покупателем). Отгрузка товаров транзитом устраняет излишние товаропроводящие звенья, ускоряет оборачиваемость товаров и снижает издержки обращения. Однако в этих условиях необходимо обеспечить надлежащий контроль за ассортиментом, комплектностью и качеством отгружаемых товаров. Транзитный товарооборот более всего распространен по товарам несложного ассортимента.

Какова же роль оптовой организации в условиях применения транзитного товарооборота без участия в расчетах? Здесь она выступает в качестве организатора товарооборота: заключает договора с производственными организациями на оптовую реализацию товаров, а с розничными организациями — на оптовую реализацию товаров. Оптовая организация не принимает участия в расчетах, она только контролирует поставки. Преимущество рассматриваемого вида оборота заключается в том, что возникают предпосылки для сокращения расчетов и работы по оформлению документов.

Анализ товарооборота предприятия позволяет оценить достигнутые результаты, изучить развитие товарооборота, оценить правильность, реалистичность стратегии предприятия в развитии товарооборота, сравнить масштабы деятельности данного предприятия с конкурентами.

Методика экономического анализа товарооборота включает в себя:

а) изучение выполнения плана товарооборота;

б) изучение динамики товарооборота;

в) анализ производственной программы предприятия;

г) исследование влияния важнейших факторов на выполнение плана и динамику товарооборота (товарного обеспечения, запасов, товарооборачиваемости, производительности труда и др.);

д) выявление резервов роста товарооборота и разработка конкретных мероприятий по увеличению товарооборота.

1.2 Этапы проведения экономического анализа товарооборота торгового предприятия

Изучение существующих тенденций и возможностей предприятия, касающихся реализации товаров, определение факторов, которые позитивно и негативно влияют на объем товарооборота предприятия, достигаются в процессе анализа объема и структуры товарооборота предприятия.

Проведение экономического анализа разрешает:

* Изучить состояние выполнения планов товарооборота, ритмичность и сезонность реализации товаров в ретроспективному периоде;
* Изучить состав товарооборота по формам, видам, методам продажи, ассортиментной структуре;
* Выявить основные тенденции и закономерности в реализации товаров;
* Проанализировать и количественно оценить влияние отдельных факторов на объем, состав и структуру товарооборота.

Анализ объема и структуры товарооборота предприятия предусматривает проведение следующей аналитической работы:

Последовательность и этапы анализа товарооборота предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Определение общего объема товарооборота и анализ степени выполнения планов | |
|  |  |
| Анализ динамики общего объема товарооборота | |
|  |  |
| Анализ товарно-групповой структуры товарооборота | |
|  |  |
| Анализ состава товарооборота по его определенным видам | |
|  |  |
| Анализ ритмичности и сезонности реализации товаров | |
|  |  |
| Количественная оценка факторов, которая обуславливает изменение товарооборота | |
|  |  |
| Анализ запаса финансовой прочности предприятия | |

1 этап *–* определение общего объема товарооборота предприятия за отчетный период и оценка степени выполнения плана товарооборота.

На этом этапе анализа определяют общий объем реализации товара и платных услуг 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. Изучение степени выполнения планов проводится не только для оценки качества планирования и степени профессионализма работников планово-экономических служб предприятия, а, прежде всего – с целью оценки изменчивости внешней среды предприятия и чувствительности к изменению объемов реализации товаров на данном предприятии.

2 этап *–* анализ динамики общего товарооборота на протяжении определенного аналитического периода (поквартально, на протяжении года или за 2-3 года).

Для исследования динамических изменений в объеме товарооборота предприятия строится сопоставимый динамический ряд товарооборота. Приведение фактического товарооборота в сопоставимый вид осуществляют по площади торговой сети предприятия, длительности его работы, а так же по ценам реализации товаров.

Корректировка фактического товарооборота в связи с вводом (выбытием) торговой сети и изменениями в графике реализации товаров осуществляется методом прямого расчета.

Определение объема товарооборота, сопоставленного с ценами реализации Тс.ц., проводится по следующим формулам:



где Тфi – фактический товарооборот за *i*-тый период ;

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

Средний индекс изменения цен рассчитывается непосредственно предприятием с учетом структуры товарооборота и информации об изменении цен реализации на определенные товары. Использование для корректировки индекса инфляции за соответствующий период является некорректным в связи с отличиями в структуре товарооборота определенного торгового предприятия.

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.

3 этап– анализ товарно-групповой структуры товарооборота торгового предприятия за отчетный период и в динамике, определение закономерностей развития объема продажи по отдельным товарным группам (видами и разновидностями товаров).

На этом этапе аналитической работы изучаются темпы роста и прироста, абсолютный объем изменения объема товарооборота по отдельным товарным группам (видами и разновидностями товаров), определяется вес отдельных товарных групп (видов товаров) в общем объеме товарооборота предприятия. Использование в процессе проведения этой работы информации, приведенной в коньюктурных рейтингах (изучение рынка соответствующих товаров) дает возможность определить объективные (изменение объема и структуры спроса, специализации предприятия, объемов и структуры товарного предложения, налогового регулирования) и субъективные (недочеты в организации закупки и продажи товаров, просчеты в планировании, недобросовестность персонала и др.) причины изменения ассортиментной структуры товарооборота предприятия и объема реализации товаров.

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.

4 этап – анализ состава товарооборота предприятия в зависимости от положения конечных потребителей, форм и сроков расчетов, характера реализуемых товаров, организационных форм и методов торговли.

Исследование состава товарооборота предприятием проводится за отчетный период и в динамике. Предвидит определение основных закономерностей отдельных видов товарооборота – реализацию товаров населению и мелкооптовым потребителям, с немедленной оплатой и в кредит, оплата наличными и по безналичному расчету, новых и бывших в употреблении товаров, в стационарной торговой сети и в пунктах мелкооптовой торговли и др.

Для проведения исследования рассчитывают и сопоставляют между собой объемы реализации товаров по отдельным видам товарооборота, темпам их роста и прироста, исследуют изменение их веса в общем объеме товарооборота.

5 этап *–* анализ объемов реализации товаров поквартально и помесячно, исследование ритмичности работы и сезонности реализации товаров и определение факторов, которые их обуславливают.

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





где хi – товарооборота за i-тый период;

 - 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.

Исследования названных показателей дает возможность установить степень равномерности продажи товара по месяцам и кварталам, выявить особенности торговли и спроса на товары, которые реализует предприятие. Чем выше значение имеют показатели, тем не ритмичнее является процесс реализации товаров на данном предприятии.

6 этапом *–* анализа разно оптового товарооборота является изучение факторов, которые имели влияние в отчетном периоде на его объем и структуру. С этой целью дается количественная оценка влияния факторов внутреннего порядка (факторов, связанных с товарными ресурсами; с численностью работников, организацией и продуктивностью работы; с использованием основных способов) исследуется характер влияния факторов внешней среды (спрос потребителей на товары, предложение товаров на рынки, цены на товары, деятельность конкурентов на потребительском рынке, уровень жизни и реальные денежные доходы населения, которые обслуживаются, социально-демографические факторы и др.)

Количественная оценка влияния отдельных факторов проводится методом цепных подстановок и индексным методом на базе моделей связи факторов и объема товарооборота предприятия.

Завершается анализ товарооборота предприятия

7 этап – исследование 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 так:

ПБто= Тф – Тб/з



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.

1.3 Факторы, влияющие на товарооборот

Выполнение плана по товарообороту и динамика основных показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия зависят от трёх групп факторов:

а) от обеспеченности товарными ресурсами, правильности их распределения и использования;

б) от обеспеченности трудовыми ресурсами, режима и эффективности труда;

в) от состояния, развития и использования материально-технической базы оптовой торговли.

Первая группа факторов

Главный фактор успешного развития товарооборота – обеспеченность и рационального использования товарных ресурсов. Анализ использования товарных ресурсов на предприятии обычно начинают с изучения баланса. В ходе анализа определяют, как товарные ресурсы обеспечивали успешное выполнение плана и развитие товарооборота в динамике. Товарооборот предприятия зависит от поступления товаров, состояния товарных запасов. На его объём оказывает влияние прочее выбытие. Эта зависимость может быть выражена формулой продуктового баланса:

Зн + П = Р + В + Зк ,

где Зн – товарные запасы на начало изучаемого периода;

П – поступление сырья, полуфабрикатов и покупных товаров;

Р – реализация продукции собственного производства и покупных товаров;

В – прочее выбытие продуктов;

Зк – товарные запасы на конец анализируемого периода.

Следовательно, на выполнение плана и динамику товарооборота положительное влияние оказывают завышенные товарные запасы на начало изучаемого периода и рост поступления товаров, а отрицательное – увеличение прочего выбытия и завышенные запасы на конец периода.

Так как товарооборот планируют, учитывают и анализируют в продажных ценах, то и все другие показатели включают в продуктовый баланс в аналогичной оценке. Данные по балансу изучают в целом по предприятию.

Анализ поступления товаров проводят по общему объёму, ассортименту, количеству, качеству, источникам поступления и отдельным поставщикам. Прежде всего, исходя из плана товарооборота определяют потребность в товарных ресурсах и сравнивают с возможностями их закупки. Особое внимание уделяют выявлению, изучению и мобилизации дополнительных источников поступления товаров на льготных условиях. При анализе необходимо изучить, как предприятия используют возможности вовлечения в товарооборот дополнительных товарных ресурсов и какие имеются резервы для их роста. Особое внимание уделяется изучению частоты и своевременности завоза товаров.

Большое значение имеет проверка соблюдения договоров поставки товаров отдельными поставщиками. В процессе анализа определяют степень выполнения договоров поставки по общему объёму, ассортименту и качеству, срокам их отгрузки, условиям транспортировки и упаковки и т.п.; выявить случаи нарушения договорных обязательств, если они имели место, и установить их причины.

Для обеспечения ритмичной работы, на предприятиях должны быть определённые товарные запасы. По назначению их подразделяют на текущие и сезонные. Основными являются текущие товарные запасы, предназначенные для обеспечения повседневной, бесперебойной торговой деятельности предприятий. Текущие товарные запасы должны быть средними, то есть не завышенными и не заниженными. Завышенные запасы ведут к замедлению товарооборачиваемости, росту товарных потерь и других издержек производства и обращения, а главное – ухудшению качества и даже порчи. Заниженные товарные запасы могут привести к перебоям в торговой деятельности предприятий, к снижению объёма товарооборота.

Сезонные запасы создают в определённые периоды года и их образование связано с сезонностью производства.

В деятельности предприятий текущие товарные запасы рассматривают, с одной стороны, как источник товарного обеспечения, выполнения планов и динамики развития товарооборота и, с другой – как составную часть финансового плана и основу расчёта потребности в собственном капитале. В связи с этим нормативы текущих товарных запасов, а равно и фактическое их наличие, должны оцениваться при анализе товарного покрытия товарооборота по продажным ценам, а при планировании финансов и изучении финансового положения предприятия – по себестоимости.

В процессе анализа устанавливают, как товарные запасы обеспечивали развитие товарооборота: изучают причины отклонений фактических остатков от установленных нормативов.

Такими причинами могут быть:

а) невыполнение или перевыполнение планов товарооборота;

б) невыполнение или перевыполнение плана поступления товаров;

в) завоз товаров в размерах, превышающих потребность;

г) неравномерное их поступление;

д) неправильное распределение товарных ресурсов;

е) наличие других недостатков торговой деятельности.

Товарные запасы в сумме обычно снижаются, если поступление отстаёт от темпов увеличения товарооборота, и повышаются при опережающих темпах роста поступления товаров.

Наряду с анализом товарных запасов на отдельные даты проводят изучение их средних размеров. Плановые среднегодовые товарные запасы (Зср) могут определяться по формуле средней арифметической (путём суммирования их нормативов на четыре квартала отчётного года и деления полученного итога на 4) или по средней хронологической:

*Зср* =



где З1, З2, …, Зn – запасы товаров на отдельные даты изучаемого периода; *n* – число дат, за которые взяты данные.

Товарооборачиваемость является одним из важнейших качественных показателей. Под товарооборачиваемостью понимается время обращения товаров со дня их поступления до дня их реализации, а также скорость оборота товаров**.**

Время обращенияхарактеризует среднюю продолжительность пребывания товаров в виде товарного запаса.

Скорость оборота показывает, сколько раз в течение изучаемого периода произошло обновление товарных запасов. Следует отметить, что оборачиваются не сами товары, а вложенные в них средства.

Ускорение товарооборачиваемости имеетбольшое значение для экономики: высвобождаются оборотные средства, вложенные в сырьё и покупные товары; снижаются товарные потери и другие издержки производства и обращения; сохраняется качества продукта и т.п.

Товарооборачиваемость в днях (время обращения товаров) определяют на основе данных о средних товарных запасах и товарообороте по одной из следующих формул:

Тдн = , или Тдн =  ,

где Тдн – товарооборачиваемость в днях,

Зср – средние товарные запасы;

Д – количество дней анализируемого периода;

Р – реализация покупных товаров (товарооборот);

Рдн – среднедневной объём товарооборота.

Вторая группа факторов:

Вторым фактором успешного развития товарооборота является обеспеченность трудовыми ресурсами; правильность установления режима труда; эффективность использования рабочего времени; рост производительности труда.

Анализ начинают с изучения укомплектованности штатов и эффективности использования рабочего времени. Если по отдельным категориям работников фактическая численность ниже плановой, то выясняют причины и принимают меры по укомплектованию штатов и повышению эффективности труда работников. Изучают их качественный состав: обеспеченность специалистами с высшим и средним специальным образованием, стаж работы, в том числе на данном предприятии, возраст и т.п.

На выполнение плана и динамику товарооборота можно измерить влияние четырёх трудовых факторов:

а) среднесписочной численности работников;

б) среднего количества дней, отработанных одним работником за год;

в) средней продолжительности рабочего дня;

г) товарооборот на одного работника.

Используя данные статистического учёта и отчётности по труду, следует изучить эффективность использование фонда календарного времени. В частности, определяют потери рабочего времени по болезни, в связи с прогулами, скрытой и явной безработицей и по другим причинам (в целом по предприятию и в расчёте на одного работающего).

При изучении движения рабочей силы, текучести кадров рассчитывают ряд коэффициентов. К ним относят:

а) коэффициенты по приёму и увольнению, определяемые отношением количества принятых и уволенных работников к среднесписочной их численности;

б) коэффициент текучести кадров, представляющий собой отношение количества уволенных работников за нарушения трудовой дисциплины, по собственному желанию из-за неудовлетворённости работой, а также по сокращению штатов (в связи с безработицей, ликвидацией предприятия и т.п.) к среднесписочной их численности;

в) коэффициент безработицы, рассчитываемый отношением уволенных работников по сокращению штатов и в связи с ликвидацией предприятия к среднесписочной численности работающих;

г) коэффициент общего оборота рабочей силы, исчисляемый отношением принятых и уволенных работников к среднесписочной их численности.

Для оценки постоянства (закреплённости) кадров определяют долю работников, проработавших на данном предприятии более года.

Уровень производительности труда зависит от изменения доли в общей численности работающих административно-управленческих работников. Количественно измерить влияние этого фактора на темп изменения производительности труда можно, используя следующую формулу:

Тпр = ,

где Тпр – темп повышения или снижения производительности труда за счёт изменения структуры численности работников (изменения в ней доли административно-управленческого персонала), %;

А0 – удельный вес административно-управленческого персонала в базисном периоде, %; А1 – то же в отчётном периоде.

Большое влияние на производительность труда оказывает внедрение в практику научно-технического прогресса новейших высокопроизводительных машин и оборудования. Влияние внедрения новой техники на определённом участке работы на повышение производительности труда всех работников предприятия можно измерить при помощи следующей формулы:

Тпр. общ.  = ,

где Тпр.общ. – темп роста производительности труда всех работников предприятия;

Тпр.част. – темп роста производительности труда определённой группы работников на основе внедрения научно-технического прогресса, %;

Дл – удельный вес (доля) данной группы работников в общей численности работников предприятия.

Анализ эффективности использования рабочего времени и режима труда помогает изучить рациональность использования трудовых ресурсов, выявить и реализовать резервы повышения производительности труда.

Третья группа факторов:

Большое влияние на развитие товарооборота состояние и использование материально-технической базы. Под материально-технической базой, прежде всего, имеют в виду основные средства (фонды). Они подразделяются на собственные, арендованные и безвозмездно предоставленные. В процессе анализа основные средства должны изучаться комплексно, независимо от их принадлежности. По выполняемым функциям они подразделяются на активные и пассивные. К активным относят машины, оборудование, приборы и т.п. основные средства, непосредственно-торговом процессе предприятий. Пассивные основные средства включают здания, сооружения, передаточные устройства и транспортные средства, обеспечивающие нормальное функционирование активных основных средств.

Анализ материально-технической базы обычно начинают с изучения состава и структуры основных фондов.

При анализе состояния и обеспеченности основными средствами предприятий питания исчисляют следующие показатели:

а) долю активной части основных фондов в общей их стоимости, которая характеризует технический уровень предприятий;

б) коэффициент физического износа, определяемый отношением суммы износа к первоначальной или восстановительной их стоимости;

в) коэффициент обновления, рассчитываемый отношением суммы вновь поступивших основных средств за год (или за более длительный период) к их остатку на конец года;

г) коэффициент выбытия, определяемый отношением выбывших основных средств за год (или за более длительный период) к их остатку на конец года;

д) коэффициент прироста основных средств, исчисляемый отношением суммы прироста основных средств за год к их остатку на начало года;

е) показатель фондовооружённости труда, рассчитываемый отношением среднегодовой стоимости основных производственных фондов к среднесписочной численности работников;

ж) показатель технической вооружённости труда, определяемый отношением среднегодовой стоимости активных основных средств, к среднесписочной численности работников.

Коэффициенты обновления, выбытия и прироста основных средств следует изучать взаимосвязано по всем основным средствам и отдельно – по основным производственным фондам, а внутри их – по отдельным видам, что позволяет глубже оценить воспроизводство материально-технической базы.

Обобщающими показателями, характеризующими уровень обеспеченности предприятий основными производственными являются фондовооруженность и техническая вооруженность труда. Рост фонда фондовооруженности и особенно технической вооруженности труда ведет к повышению производительности труда. Поэтому их изучают взаимосвязано: сопоставлением за ряд лет темпов роста производительности труда, фондовооруженности и технической вооруженности труда.

Большое внимание уделяют анализу эффективности использования основных фондов. Для обобщающей оценки использования материально-технической базы определяют и изучают фондоотдачу, рассчитываемую отношением годового объёма товарооборота к среднегодовой стоимости основных фондов. Обычно фондоотдачу исчисляют, исходя из товарооборота в действующих и в сопоставимых ценах, что позволяет изучить влияние ценового фактора на её размер.

Обратным показателем фондоотдачи является фондоёмкость, определяемая отношением среднегодовой стоимости основных производственных фондов к годовому объёму товарооборота. Фондоотдача показывает, сколько рублей товарооборота (или выпуска собственной продукции) получено с каждого рубля основных производственных фондов, а фондоёмкость – сколько основных средств приходится на один рубль товарооборота.

2 Анализ оптового оборота ООО «ЕСК-Хакасия»

2.1Краткая организационно-экономическая характеристика предприятия

Предпринимательская деятельность представляет собой самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Общество с ограниченной ответственностью «ЕСК-Хакасия» осуществляет свою торгово-хозяйственную деятельность с 2009 года на потребительском рынке г. Абакана - это молодое, развивающееся предприятие. Как общество с ограниченной ответственностью предприятие вправе заключать правовые сделки, в том числе и хозяйственные договоры, быть самостоятельными в уплате налогов, использовать труд наемных работников, получать банковский кредит, а также имеет возможность защищать свои права в суде.

Целью работы предприятия является расширение рынка товаров и услуг, получение прибыли.

Предметом деятельности ООО «ЕСК-Хакасия» является коммерческая деятельность, а именно, оптовая торговля, купля-продажа, товарообменные операции и т.д.

ООО «ЕСК-Хакасия» осуществляет деятельность, а именно, оптовую торговлю солью, растительным маслом, мукой, сухим молоком и т.д., на территории ОАО «Абаканский хладокомбинат», расположенной по адресу: г. Абакан, ул. Буденного, 108.

Основными покупателями ООО «ЕСК-Хакасия» являются юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие розничную и мелкооптовую торговлю продуктами питания, а также производители: пекарни, рыбные компании, кондитерские цеха, а также предприятия, использующие техническую соль, корма для животных. На предприятии осуществляется индивидуальный подход к каждому клиенту, гибкая система скидок. Все товары, реализуемые ООО «ЕСК-Хакасия» сертифицированы. Преобладающая форма торговли - складская, то есть реализация товаров осуществляется непосредственно со склада Общества, по индивидуальным заявкам клиентов осуществляются транзитные вагонные поставки. В ближайших планах ООО «ЕСК-Хакасия – запуск двух мельниц, для производства ржаной муки и первого сорта, а в дальнейшем – открытие собственной пекарни, приобретение собственной земли.

Основными поставщиками являются: ОАО «Тыретский солерудник», ООО «Руссоль», Белорусская продовольственная компания, ООО «Меловик», ГУП «Артемсоль», ООО «Армаз» и т.д. Кроме этого, ООО «ЕСК-Хакасия» является дилером ОАО «Тыретский солерудник».

Руководство деятельностью ООО «ЕСК-Хакасия» осуществляет директор, Лежнев Николай Витальевич, он же является одним из трех учредителей. Весь штат подчиняется непосредственно директору.

Наем работников осуществляется на договорной основе по трудовому законодательству. Руководство оптовой базы самостоятельно разрабатывает формы, системы и размеры оплаты труда работников. Все работники подлежат обязательному социальному и медицинскому страхованию.

В подчинении у директора находится главный бухгалтер, который осуществляет финансовый учет, составляет отчетность, проводит инвентаризации, также рядовой бухгалтер, который выполняет и функции менеджера. Он занимается расчетами и составлением бухгалтерских документов, общением с клиентами, заключением договоров с ними, контролирует дебиторскую задолженность.

Также в обществе имеется коммерческий директор, в функции которого входит организация и контроль за поступлением и сбытом товаров, закупка товаров и формирование товарных запасов предприятия, а также организация рекламных мероприятий.

В подчинении у директора находятся два торговых представителя, водители, кладовщик, работники склада.

Таким образом, организационная структура предприятия представляет собой упорядоченную совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях и обеспечивающих функционирование и развитие организации как единого целого.

Для того, чтобы более полно оценить финансово-экономическое состояние ООО «ЕСК-Хакасия», следует проанализировать динамику основных экономических показателей деятельности (табл. 1).

Предприятие осуществляет свою деятельность с января 2009 года, поэтому для анализа возьмем 2009 год и 2010 год.

Анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности

ООО «ЕСК-Хакасия» за 2009-2010 гг.

Табл. 1

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед. изм. | 2009 | 2010 | Отклонение (+;-) | Темп изменения,% |
| Оптовый оборот | тыс. руб. | 21344,60 | 28897,90 | 7553,30 | 135,39 |
| Складская площадь | м2 | 340,00 | 460,00 | 120,00 | 135,29 |
| Оптовый оборот на 1м2 складской площади | тыс. руб./м2 | 6277,82 | 6282,15 | 4,33 | 100,07 |
| Численность работников всего | чел. | 8,00 | 10,00 | 2,00 | 125,00 |
| Производительность труда одного работника | тыс. руб./чел. | 2668,08 | 2889,79 | 221,72 | 108,31 |
| Фонд заработной платы | тыс. руб. | 110,30 | 162,70 | 52,40 | 147,51 |
| Среднемесячная заработная плата одного работника | тыс. руб. | 13,79 | 16,27 | 2,48 | 118,01 |
| Среднегодовая стоимость основных фондов | тыс. руб. | 937,50 | 2106,00 | 1168,50 | 224,64 |
| Фондоотдача | руб. /1 руб. ОФ | 22,77 | 13,72 | -9,05 | 60,27 |
| Фондовооруженность труда одного работника | тыс. руб./ чел | 117,19 | 210,60 | 93,41 | 179,71 |
| Среднегодовая стоимость оборотных средств | тыс. руб. | 1337,00 | 2030,50 | 693,50 | 151,87 |
| Время обращения оборотных средств | дни | 22,86 | 25,65 | 2,78 | 112,17 |
| Скорость обращения оборотных средств | обороты | 15,96 | 14,23 | -1,73 | 89,15 |
| Коэффициент рентабельности оборотных средств | тыс. руб./1 руб. ОС | 1,95 | 1,38 | -0,57 | 70,77 |
| Себестоимость проданных товаров, работ, услуг | тыс. руб. | 19634,00 | 22440,00 | 2806,00 | 114,29 |
| Валовая прибыль | тыс. руб. | 6664,0 | 9847,00 | 3183,00 | 147,76 |
| Издержки обращения | тыс. руб. | 1842,0 | 2675,0 | 833,0 | 145,22 |
| Чистая (нераспределенная) прибыль (убыток) отчетного периода | тыс. руб | 1832,00 | 2905,00 | 1073,00 | 158,57 |
| - рентабельность продаж | % | 8,58 | 10,05 | 1,47 | 117,13 |

В результате анализа основных экономических показателей деятельности ООО «ЕСК-Хакасия» выявлено, что в отчетном году произошло увеличение суммы оптового оборота на 7553,30 тыс.руб. или на 35,39% по сравнению с прошлым годом. Также увеличились объемы торговых площадей, произошло соответственное повышение оптового оборота на 1 кв.м. складской площади – на 0,07%.

За 2010 год произошло увеличение численности работников на 2 человека. При этом производительность труда одного работника в 2010 году увеличилась на 221,72 тыс.руб./чел. или 8,31%. Рост численности привел к увеличению фонда заработной платы на 52,40 тыс.руб. или 47,51%. Среднемесячная заработная плата на одного работника в отчетном периоде составила 16,27 тыс.руб., что больше прошлого периода на 2,48 тыс.руб. или 18,01%.

Среднегодовая стоимость основных средств за анализируемый период повысилась на 1168,50 тыс.руб. или 124,64% в связи с покупкой нового дорогостоящего оборудования для производства муки. В связи с опережающим темпом роста среднегодовой стоимости основных средств по сравнению с оптовым оборотом, фондоотдача в отчетном году снизилась на 9,05 тыс.руб., фондовооруженность, напротив, возросла на 93,41 тыс.руб./чел. или 79,71%.

Сумма оборотных средств в отчетном периоде увеличилась на 693,50 тыс.руб. или 51,87% по сравнению с прошлым годом. Скорость обращения оборотных средств в отчетном периоде составила 14,23 оборота и по сравнению с прошлым годом уменьшилась на 1,73 оборота, т. к увеличилось время обращения оборотных средств, что не очень хорошо отразится на деятельности предприятия. Коэффициент рентабельности оборотных средств снизился на 0,57 тыс.руб. или 29,23%.

Себестоимость товаров в 2010 году увеличилась на 2806,0 тыс.руб. или 14,29%. При этом положительным является то, что темп роста себестоимости проданных товаров не превысил темпа роста оптового оборота.

За 2010 год валовая прибыль увеличилась на 3183 тыс.руб. или на 47,76%.

Сумма издержек обращения повысилась на 45,22% или 833,0 тыс.руб. В результате данной динамики такой показатель, как прибыль от продаж повысился на 58,57%, а рентабельность продаж за 2010 год по сравнению с 2009 годом увеличилась на 17,13 %.Это говорит о достаточно эффективной деятельности предприятия в отчетном году.

2.2 Анализ динамики оптового оборота ООО «ЕСК-Хакасия»

Анализ динамики оптового оборота следует начать с анализа динамики общего объема оптового оборота ООО «ЕСК-Хакасия» за анализируемый период в действующих и сопоставимых ценах (табл. 2).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| период | Фактический оптовый  товарооборот (тыс. руб.) | | темпы роста товарооборота, % | |
| В действующих ценах | В сопоставимых ценах | В действующих ценах | В сопоставимых ценах |
| 2009 | 21344,6 | 21344,6 | 100,0 | 100,0 |
| 2010 | 28897,9 | 26942,1 | 135 | 126,2 |

Для определения товарооборота в сопоставимых ценах необходимо его объем с момента действия новых цен разделить на индекс цен.

I цен = цена в отчетном периоде

цена в базисном периоде,

принимаемая за 100%

Динамика ТО = факт. Товарооборот в отчетном периоде \* 100%

Факт. Товарооборот прошлого года

Проведенный анализ динамики оптового оборота ООО «ЕСК-Хакасия» показал, что оптовый оборот исследуемого предприятия за анализируемый период в действующих ценах динамично развивался.

В сопоставимых ценах к базисному году оптовый оборот исследуемого предприятия по сравнению с 2009 годом повысился на 26,2%.

По сравнению с предыдущим годом оптовый оборот увеличился на 2,9% в сопоставимых ценах.

Данные таблицы показывают, что за 2010 год темпы роста оптового товарооборота увеличились на 35%. Это объясняется тем, что цены на товары, реализуемые в предприятии, выросли в 2010 году по сравнению с 2009 годом. Количество реализованных товаров увеличилось в 2010 году на 26,2%, что составило 5597,5 тыс. руб. Темпы роста физического объема товарооборота (количества товаров) хорошие, предприятие расширяет клиентскую базу, набирает обороты, и в связи с увеличением оптовых цен на товары - на 1955,8 тыс. руб.

За 2009-2010 гг. среднегодовой темп роста товарооборота предприятия в действующих ценах составил 135%, в сопоставимых ценах 126,2%.

Оптовый товарооборот ООО «ЕСК-Хакасия» по кварталам года

Табл. 3

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | |  | | Откло- | 2010год в |
|  | 2009 год | | 2010 год | | нение | к |
| Кварталы | сумма, | удельный | сумма, | удельный | в | 2009году |
|  | тыс. руб. | вес, % | тыс. руб. | вес, % | сумме | % |
|  |  |  |  |  | (+,-) |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | 3119,0 | 14,61 | 4067,35 | 14,1 | +948 | 130 |
| 2 | 6720,1 | 31,48 | 8224,47 | 28,45 | +1504 | 122 |
| 3 | 7347,3 | 34,43  19,48 | 9146,1 | 31,65 | +1799 | 125 |
| 4 | 4158,2 | 19,48 | 7459,75 | 25,8 | +3301 | 179 |
| Всего за год | 21344,6 | 100,0 | 28897,9 | 100,0 | +7552 | 135 |



Данные таблицы свидетельствуют о неритмичном развитии товарооборота предприятия по кварталам: наиболее напряженным был второй и третий квартал, а наименее напряженным - первый. Самый низкий темп роста товарооборота достигнут в первом квартале (130%), а самый высокий - в четвертом квартале (179%). Неритмичное развитие оптового товарооборота по кварталам при­вело к изменению удельного веса оборота каждого квартала в годовом объеме товарооборота. Так, снизился удельный вес оборотов первого квартала на 0,51 %, второго квартала на 3,03% и третьего квартала - на 2,78% по сравнению с 2009 годом, потому что в этих кварталах темпы роста оборота ниже, чем в целом за год (135%).Доля оборота четвертого квартала возросла с 19,48% в 2009 году до 25,8% в 2010 году (темп роста оборота в этом квартале 179%) Таким образом, товарооборот предприятия по кварталам года распределялся неравномерно и развивался неритмично. Это говорит о том, что пик продаж приходится на второй и третий квартал.

Факторный анализ общего оптового товарооборота.

На развитие розничного товарооборота предприятия оказывают следующие факторы:

* обеспеченность трудовыми ресурсами и эффективность труда работников;
* состояние и эффективность использования материально-технической базы предприятия.

Главный фактор успешного развития товарооборота - обеспеченность и рациональность использования товарных ресурсов. Проводя анализ, прежде всего, проверим, как товарные ресурсы обеспечивали успешное выполнение плана и динамику развития оптового товарооборота, удовлетворение спроса покупателей на отдельные товары. Оптовый товарооборот зависит от поступления товаров и состояния товарных запасов. На его объем оказывает влияние прочее выбытие товаров. Эта зависимость выражается формулой товарного баланса:

Зн + П = О + В + Зк,

где Зн - запасы товаров на начало отчетного периода;

П - поступление товаров;

О - оптовый товарооборот;

В - прочее выбытие товаров;

Зк - запасы товаров на конец отчетного периода.

Влияние показателей товарного баланса на объем оптового товарооборота можно определить, применив следующую формулу:

О = Зн + П – В – Зк .

По предприятию данные о движении товарных ресурсов приведены в следующей таблице:

Товарный баланс ООО «ЕСК-Хакасия за 2009-2010 гг.

Табл.4 (суммы в тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | Отклонение  В сумме  (+ -) | Влияние­  на изме­нение товаро-оборота  (+ -) |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Показатели | 2009 | 2010 |
|  |  |  |
| Запасы товаров на начало года | 0 | 1704 | +1704 | +1704 |
| Поступление товаров | 23057,8 | 29460,9 | +6403,1 | +6403,1 |
| Прочее выбытие товаров | 9,2 | 18,0 | +8,8 | -8,8 |
| Запасы товаров на конец года | 1704 | 2249 | +545 | -545 |
| Оптовая реализация товаров | 21344,6 | 28897,9 | +7552 | +7552 |

Оптовый товарооборот предприятия возрос в 2010 году по сравнению с 2009 годом на 7552 тыс. руб. за счет завышенных товарных запасов на начало года (+1704 тыс. руб.), роста поступления товаров на склад (+6403,1тыс. руб.) Но возможности роста товарооборота в динамике уменьшились в результате увеличения товарных запасов на конец года (–545 тыс. руб) и увеличения прочего выбытия (+ 8,8 тыс. руб.) .

Недостатком использования поступающих в предприятие товар­ных ресурсов является их неполное вовлечение в товарооборот, что явилось следствием завоза на склад товаров, имеющих высокую цену, что снижало спрос покупателей на них, нарушением ритмичности от­грузки товаров поставщиками, связанными с ООО «ЕСК-Хакасия» договорными обязательствами. Часть товаров, поступивших в излишнем количестве в конце года, осело на остатках товаров на складе, что может привести к замедлению оборачиваемости оборотных средств, вложенных в товарные запасы, и возникновению потерь. На предприятии в 2010 году прочее выбытие товаров увеличилось по сравнению с 2009 годом на 8,8 тыс. руб. Прочее выбытие товаров включило товарные потери, бой, лом, недостачу товаров. Это тоже отрицательно отразилось на увеличении товарооборота.

Анализ оптового оборота предприятия в ассортиментном разрезе:

Табл. 5

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы | 2009 год | | 2010 год | | Отклонение от прошлого года (+ -) | | Темп изменения, % |
| сумма, тыс.руб | удельный вес, % | сумма тыс.руб. | удельный вес, % | по сумме, тыс.руб. | по удель-ному весу, % |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Соль поваренная пищевая первый сорт помол № 1 в мешках по 50 кг | 4241,9 | 19,87 | 6827,25 | 23,63 | 2 585,4 | 3,75 | 160,95 |
| Соль поваренная пищевая «Экстра» йодированная в п/п пакетах по 1 кг., упакованная в мешках по 50 кг. | 2209,1 | 10,35 | 3178,64 | 11,00 | 969,5 | 0,65 | 143,89 |
| Соль поваренная пищевая марки «Золотой зубр» в п/п пакетах по 1 кг., упакованная в картонных ящиках по 16 кг. | 1298,3 | 6,08 | 1704,5 | 5,90 | 406,2 | -0,18 | 131,29 |
| Соль «Зимушка – краса» йодированная в бумажных пакетах по 1 кг, упакованная в пакеты по 12 кг. | 919,53 | 4,31 | 830,45 | 2,87 | -89,1 | -1,43 | 90,31 |
| Соль поваренная пищевая сорт высший помол № 1, йодированная в п/п пакетах по 1 кг, упакованная в мешки по 50 кг., | 1960 | 9,18 | 2748,3 | 9,51 | 788,3 | 0,33 | 140,22 |
| Концентрат минеральный «Галит» в МКР | 2015,37 | 9,44 | 3850,3 | 13,32 | 1 834,9 | 3,88 | 191,05 |
| Соль поваренная пищевая в п/п пакетах по 2,5 кг, в мешках по 50 кг. первый сорт помол №2 | 1345,9 | 6,31 | 1113,68 | 3,85 | -232,2 | -2,45 | 82,75 |
| Соль поваренная пищевая в п/п пакетах по 5 кг, в мешках по 50 кг. первый сорт помол №2 | 3940,4 | 18,46 | 4680,55 | 16,20 | 740,2 | -2,26 | 118,78 |
| Соль поваренная пищевая «Экстра» йодированная в п/п пакетах по 1 кг., упакованная в мешках по 50 кг. | 1548,9 | 7,26 | 1961 | 6,79 | 412,1 | -0,47 | 126,61 |
| Мел ММПЖ в мешках по 30 кг | 1865,2 | 8,74 | 2003,23 | 6,93 | 138,0 | -1,81 | 107,40 |
| Итого | 21344,6 | 100,00 | 28897,9 | 100,00 | 7 552,0 |  | 135,00 |

Анализ таблицы 5 показал, что структура оптового оборота ООО «ЕСК-Хакасия» состоит в основном из соли. При этом динамика оптового оборота по товарным группам характеризуется положительно, так как по большинству товарных групп произошло увеличение оборота.

Максимальный рост оптового оборота произошел по следующим товарным группам: Соль поваренная пищевая первый сорт помол № 1 в мешках по 50 кг – на 60,95%, концентрат минеральный «Галит» в МКР– 91,05%, Соль поваренная пищевая «Экстра» йодированная в п/п пакетах по 1 кг., упакованная в мешках по 50 кг.– 43,89%. Сокращение объемов реализации наблюдается только по такой товарной разновидности , как Соль «Зимушка – краса», Соль поваренная пищевая в п/п пакетах по 2,5 кг, первый сорт помол №2, реализация которой в отчетном году снизилась на 17,25%.

3. Резервы повышения эффективности торговой деятельности

Эффективность торговой деятельности во многом зависит от наличия у коммерческих служб информации, позволяющей получить представление о ситуации, сложившейся не только на рынке, но и в самой организации.  
В широком смысле под информацией понимаются сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления.  
Для повышения эффективности деятельности организации необходимо систематически анализировать и выявлять:

деловую активность и эффективность организации;

причины достигнутого состояния и полученных результатов;

мобилизацию резервов улучшения финансового состояния и финансовых результатов.  
Исходя из задач анализа эффективной деятельности предприятия, важной значение имеет классификация факторов, деление их на внутренние и внешние. Внутренними называются факторы, определяющие результаты работы предприятия.  
Классификация факторов и совершенствование методики их анализа позволяют решить важную проблему – очистить основные показатели от влияния внешних и побочных факторов, чтобы показатели, принятые для оценки эффективности деятельности предприятия и определения уровня материального стимулирования, точнее отражали собственные достижения коллективов предприятий.  
Классификация факторов, определяющих финансовые показатели, является основой классификации резервов. Классифицируют резервы по разным признакам, основной принцип классификации резервов – по источникам эффективности торговой деятельности.

3.1. Определение резервов роста оптового оборота ООО «ЕСК-Хакасия»

Анализ показателей деятельности ООО «ЕСК-Хакасия» показал положительные результаты деятельности предприятия, однако, стремясь к достижению большей эффективности, следует использовать дополнительные резервы роста предприятия.

В силу специфики деятельности данного предприятия, а именно, осуществления оптовой торговли, основными резервами роста оптового оборота предприятия являются такие факторы, как объемы реализации и закупки товаров, уровень цен, как закупочных, так и цен реализации, а также формы и методы продаж товаров. При этом, резервы роста оптового оборота предприятия заключаются, прежде всего, в усовершенствовании и модернизации как внутренней, так и внешней деятельности предприятия.

В первую очередь, можно сказать, что предприятию необходимо более интенсивное изучение товарных рынков своей номенклатуры, а именно, ассортимента, качества, количества выпускаемых производителями товаров, также необходимо производить оценку конъюнктуры торговли, находить более выгодные источники предложения товаров и составлять прогнозы потребительского спроса. В данном случае предприятию нужно применить маркетинговую политику, обеспечить оперативный анализ, как поступления, так и реализации товаров, усилить контроль за качеством товаров.

Значительным фактором для более эффективной деятельности ООО «ЕСК-Хакасия» служит и схема товародвижения. Предприятию необходимо создать систему рациональных путей и форм товародвижения для сокращения себестоимости реализуемых товаров, для чего можно предложить организацию закупки товаров непосредственно от производителей и доставку товаров напрямую покупателям, без завоза на склад, что также позволит сократить определенные расходы предприятия.

Большое влияние на оптовый оборот также оказывает и товароснабжение предприятия. Поэтому для обеспечения высоких темпов роста оборота и исключения нехватки товаров для реализации предприятию необходимо более тщательно вести отбор поставщиков и оперативный контроль за движением и состоянием товарных запасов.

Также важным моментом для ООО «ЕСК-Хакасия» является и качество поступивших товаров. Поэтому для сокращения выбытия товаров низкого качества необходима организация четкого контроля качества поступивших товаров и предупреждения таких товаров.

Кроме того, предприятие имеет возможность получения дополнительной выручки от организации оказания дополнительных услуг покупателям, а именно, транспортировка, хранение, подработка, подсортировка, комплектация товаров по заявкам потребителей, что также принесет дополнительные доходы предприятию.

Для получения большего оборота и прибыли ООО «ЕСК-Хакасия» нужно обеспечить себя наибольшим количеством заключенных договоров с покупателями – организациями и предпринимателями. Для осуществления данного мероприятия необходима профессиональная деятельность менеджеров по отбору, привлечению к сотрудничеству и формированию заявок покупателей.

Для повышения оптового оборота можно предложить осуществление различных рекламных мероприятий, а также разработку гибкой ценовой стратегии, которая позволит привлечь большее число покупателей за счет сравнительно низких цен на реализуемые товары. Также можно предложить расширение реализуемого ассортимента товаров. Введение новых товарных групп в ассортимент реализуемых товаров позволит увеличить объемы закупок, как постоянных покупателей, так и привлечь новых.

Также ООО «ЕСК-Хакасия» планирует открывать мельничное производство по производству муки первого и второго сорта, а также ржаной муки. Для предприятия открываются новые возможности и новые рынки сбыта, для комплексной продажи муки, соли и растительного масла как для мелких производителей таких как ИП Саранча , ИП Варданян, ИП Лапшева, так и более крупных: ООО «Хлеб», завод Алешина, Черногорский пищекомбинат, КДВ в г. Минусинске и т. д.

Таким образом, в результате внедрения предложенных мероприятий ООО «ЕСК-Хакасия» сможет увеличить результаты своей деятельности в будущем году.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для эффективного функционирования и развития предприятия, ему, прежде всего, необходима устойчивость денежной выручки, достаточной для расплаты с поставщиками, кредиторами, своими работниками, местными органами власти, государством. Рост оборота, доходов и прибыли, содействующий наращиванию рентабельности, росту устойчивости предприятия, уменьшению вероятности его банкротства, необходим предприятию для эффективной деятельности.

Товарооборот является основным показателем деятельности оптового торгового предприятия. По своему экономическому содержанию объем реализации характеризует конечный результат работы предприятия, выполнения обязательств перед учредителями, степень участия в удовлетворении потребностей рынка;

Для успешного функционирования оптового торгового предприятия в современных условиях необходима четкая система анализа товарооборота, как основного показателя деятельности в торговле. Основными задачами анализа товарооборота являются:

-       проверка степени выполнения плана товарооборота, удовлетворение спроса покупателей на отдельные товары;

-       количественное измерение и обобщение влияния факторов на выполнение плана и динамику товарооборота;

-       выявление путей и возможностей роста товарооборота, повышение качества обслуживания покупателей;

-       разработка мер по устранению недостатков в торговле и повышению эффективности товарных и трудовых ресурсов, материально-технической базы торговли, улучшения торговой деятельности.

В данной курсовой работе, в первой ее части, рассмотрена экономическая сущность оптового оборота предприятий, его состав и классификация, а также факторы, влияющие на товарооборот.

Во второй части курсовой работы проведен экономический анализ оптового оборота ООО «ЕСК - Хакасия», по данным бухгалтерской отчетности. Данное предприятие специализируется на оптовой реализации соли.

В ходе проведения анализа основных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, были выявлены следующие положительные направления деятельности:

* увеличение оптового оборота отчетного периода;
* повышение производительности труда;
* увеличение фонда заработной платы;
* повышение валовой прибыли;
* рост прибыли от продаж ;
* увеличение чистой прибыли предприятия;
* повышение рентабельности конечной деятельности.

Отрицательными чертами в деятельности предприятия является:

* повышение суммы издержек обращения;
* снижение фондоотдачи основных средств,

Анализ оптового оборота ООО «ЕСК-Хакасия» показал, что динамика оборота является положительной, так как прослеживается увеличение объема оптового оборота.

В курсовой работе также предложены мероприятия по увеличению оптового оборота, которые заключаются изучении рынка соли региона, усовершенствовании системы товародвижения и поступления товаров, контроле за качеством поступающих товаров, привлечении дополнительных покупателей и заключении с ними договоров на поставку товаров.

Так, анализ и выявленные резервы роста оптового оборота ООО «ЕСК-Хакасия» показал, что предприятие может повысить свои результаты деятельности и получить в результате большую сумму прибыли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: в 2 ч.– М.: Проспект, 2000 .
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: в 3 ч. – М.: Контракт, 1996.
3. Абрютина М.С. Экономический анализ торговой деятельности: учеб. пособие / М.С. Абрютина. – М.: Дело и Сервис, 2000 .
4. Анализ и планирование товарооборота и товарных запасов розничного торгового предприятия: практикум / Сост. Н.Н. Терещенко, О.Н. Емельянова; Краснояр. Гос. торг.-экон.ин-т. – Красноярск, 2003.
5. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник/ Л.И. Кравченко. – 7-е изд., перераб. – М.:Новое издание, 2004 г.
6. Грузинов В.П. Экономика предприятий (предпринимательская): учебник для вузов/ В.П.Грузинов, - 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2002.
7. Оптовый оборот: тект лекций / Н.Н. Терещенко; Краснояр. Гос. Торг.-экон. Ин-т. – Красноярск, 2005 г.
8. Раицкий К.А. Экономика организаций (предприятий): учебник / К.А. Раицкий. – М.: Дашков и Ко, 2003.
9. Терещенко Н.Н. Розничный товарооборот предприятий торговли: текст лекций / Н.Н. Терещенко; Краснояр. Гос. торг.-экон.ин-т. – Красноярск, 2001.
10. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: учебник / Под общ. ред. Л.А. Брагина. - 2-е. изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА –М, 2000.
11. Щур Д.Л. Основы торговли. Розничная торговля: настольная книга руководителя, главного бухгалтера и юриста / Д. Л. Щур, Л. В. Труханович. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2000.
12. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учеб. пособие / Под общ. ред. А.Н. Соломатина. – М.: ИНФРА – М, 2000.
13. Экономика предприятия (фирмы) : учебник /А.С. Пелих, В.М. Джуха, И.И. Боков и др. – Ростов н/Дону: Феникс, 2002.
14. Экономика предприятия (фирмы): учебник / под. ред. О.И. Волкова, О.В. Девяткина. – 3 –е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА –М, 2004. – 601 с.
15. Экономика предприятия торговли: учеб. пособие. В 2ч. Ч.1 / Ю.Л. Александров, Э.А. Батраева, И.В. Петрученяи др.; Краснояр. Гос. торг.-экон.ин-т. – Красноярск, 2002.
16. Экономика предприятия торговли: учеб. пособие. В 2ч. Ч.2 / Ю.Л. Александров, Э.А. Батраева, И.В. Петрученяи др.; Краснояр. Гос. торг.-экон.ин-т. – Красноярск, 2002.
17. Экономика предприятия: экзаменационные ответы / А.С. Пелих, В.М. Джуха, А.А. Чумаков и др. - Ростов н/Дону: Феникс, 2002.
18. Экономика торгового предприятия: учебное пособие. – Ростов н/Д.: «Феникс», 2001 г.
19. Экономика торгового предприятия: метод. указания по выполнению и защите дипломных работ / Сост. Н.Н. Терещенко, А.М. Смирнова; Краснояр. Гос. торг.-экон.ин-т. – Красноярск , 2004.
20. Экономика торгового предприятия: Сборник задач для студентов всех специальностей всех форм обучения. /Краснояр. гос. торг. – экон. ин-т. сост. Н.Н. Терещенко, Ю.Ю. Суслова и др. – Красноярск, 2004.
21. Экономическая статистика: учебник / Под ред. Ю.Н. Иванова. – М.: ИНФРА –М, 1999.