

13.10.2022 г.
Очная форма обучения
Группа ТЭК 2/3
ОП.10 Экономика организации

Вид занятия:	лекция (2 часа)
Тема занятия:	Анализ и планирование товарооборота торгового предприятия
Цели занятия:	
- учебная	- ознакомить студентов с целью, задачами и информационным обеспечением анализа товарооборота торгового предприятия; - изучить методику анализа розничного товарооборота; - привлекать студентов к самостоятельной деятельности.
-	- прививать у студентов любовь к избранной профессии;
воспитательная	- воспитывать внимание, дисциплинированность, активность

Список рекомендованной литературы

(Электронная библиотека техникума)

1. Экономика организации (предприятия): учебное пособие Р90 / Т.К. Руткаускас [и др.]; под общ. ред. д.э.н., проф. Т.К. Руткаускас. -2-е изд., перераб. и доп. – Екатеринбург: Изд-во УМЦ УПИ, 2018. – 260 с.
2. Котерова Н.П. Экономика организации: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Н.П. Котерова. -8-е изд., стер. - М.: Издательский центр «Академия», 2015. -288 с.
3. Экономика предприятия (организации): Учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 372 с.
4. Экономика предприятия. Практикум: учеб. Пособие /Э.В. Крум Э40 [и др.]; под ред. Э.В. Крум. – Минск: Изд-во Гревцова, 2009. – 360 с.: ил.

Тема 3.2 Анализ и планирование товарооборота торгового предприятия

План

1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа товарооборота торгового предприятия.
2. Методика анализа товарооборота.

Задание:

1. Составить конспект **по вопросам 1-2.**
2. Ответить устно на вопросы для самоконтроля.

Обязательно в конце выполненных заданий писать Ф.И.О., подпись и дату отправки. Сделать фото конспекта, копию информационного сообщения и прислать на электронную почту: olga_boyko_74@mail.ru

1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа товарооборота торгового предприятия

Как уже отмечалось ранее, розничный товароборот – это денежное выражение стоимости товаров, проданных через розничную сеть.

Объём продажи товаров влияет почти на все количественные и качественные показатели деятельности торгового предприятия. Увеличение объема розничного товарооборота способствует росту прибыли, устойчивости финансового состояния торговой организации.

Выручка от реализации товаров в розничной торговле является главным показателем торговой деятельности. Этот показатель тесно связан с другими показателями товарооборота, к которым относятся: товарные запасы на начало периода; прочее выбытие товаров; поступление товаров.

Анализ розничного товарооборота заключается в выявлении резервов его роста и повышении эффективности деятельности предприятия. Анализ служит предпосылкой для планирования товарооборота на предстоящий период, определения рентабельности предприятия и его финансового состояния. От полноты и глубины анализа, от правильности сделанных выводов о работе предприятия зависит точность и экономическая обоснованность последующих прогнозных расчетов.

Основные задачи анализа товарооборота:

- объективная оценка динамики реализации товаров в целом, по периодам, по ассортименту;
- выяснение состояния товарных запасов в результате поступления, хранения и реализации товаров;
- изучение резервов расширения товарного ассортимента и минимизации товарных запасов;
- изучение выполнения договоров поставщиками, возможности расширения круга поставщиков;
- определение влияния факторов на объём реализации, товарные запасы;
- поиск резервов роста товарооборота, нормализации товарных запасов и их оборачиваемости;
- выявление недостатков в реализации, резервы роста продаж;
- выявление неиспользованных возможностей повышения конкурентоспособности торгового предприятия;
- выявление путей повышения эффективности использования средств, товарных и трудовых факторов.

Информационной базой анализа являются:

- отчётная информация, которая содержится в статистической и финансовой отчётности;
- бухгалтерская информация, которая содержится в первичных учётных регистрах, ведомостях, в актах проверок, инвентаризаций и т.п.;

- товарные отчеты;
- материалы инвентаризаций;
- акты на списание товаров.

2. Методика анализа товарооборота

При анализе товарооборота рассчитывают ряд показателей:

- объем товарооборота в стоимостном выражении;
- ассортиментная структура товарооборота по отдельным группам товаров;
- однодневный объем товарооборота;
- объем товарооборота в расчете на одного работника;
- время обращения товаров, дни оборота;
- скорость товарооборота, число оборотов

Анализ розничного товарооборота проводится в определенной последовательности.

Сначала анализируется общий объем продаж, затем товарная структура оборота, далее состояние товарных запасов.

В последнюю очередь анализируется поступление товаров.

В заключение проводится комплексный анализ этих показателей, который позволяет глубже определить влияние поступления товаров и товарных запасов на изменение товарооборота, установить образовавшиеся диспропорции, неиспользованные резервы и наметить конкретные мероприятия, направленные на лучшее удовлетворение спроса покупателей.

Выручка от продажи товаров за определённый период показывает объем розничного товарооборота.

Ассортиментный состав проданных товаров по группам или отдельным товарным наименованиям характеризует структуру товарооборота.

От объема и структуры товарооборота как основного показателя деятельности предприятия зависят все другие показатели его хозяйственной и финансовой деятельности: расходы, прибыль, рентабельность, величина собственного капитала и т.д.

Анализ розничного товарооборота заканчивается конкретными выводами и рекомендациями по улучшению организации торговли, ускорению оборачиваемости товаров, повышению качества обслуживания населения.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите задачи анализа розничного товарооборота.
2. Какие основные показатели рассчитывают при анализе товарооборота?

Домашнее задание:

Выучить конспект лекции.

Преподаватель: _____ О.А. Бойко