

УДК 657.1

***ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА
В ТОРГОВЛЕ***

Адамайтис И.М.

магистрант,

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия*

Семенюк Ю.А.

к.э.н., доцент,

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия*

Аннотация. На результативность работы предприятия оказывает воздействие большое количество факторов, в том числе обусловленных спецификой деятельности в конкретном отраслевом сегменте. Это касается и организаций торговли, поскольку по характеру своей деятельности данная отрасль имеет существенные отличия от других предприятий. Эффективное функционирование организаций зависит от качества аналитического обоснования принимаемых решений. В связи с этим в данной статье авторами были изучены исследования отечественных и зарубежных экономистов в области управленческого анализа предприятий сферы торговли. В результате исследования была представлена авторская позиция относительно выбора методических подходов к управленческому анализу и развитию современных его направлений в контексте предприятий торговой сферы.

Ключевые слова: управленческий анализ, товарооборот, товарные запасы, издержки обращения, валовой доход, прибыль, инфляция, товарный баланс, анализ безубыточности, управленческие решения.

***INDUSTRY-SPECIFIC FEATURES OF MANAGEMENT ANALYSIS IN
TRADE***

Adamaitis I.M.

master's student,

*Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia*

Semenyuk Y.A.

Ph.D. in Economics, Associate Professor,

*Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia*

Abstract. The effectiveness of an enterprise is influenced by a large number of factors, including those determined by the specifics of its activities in a particular industry segment. This also applies to trade organizations, since this industry has significant differences from other enterprises by the nature of its activities. The effective functioning of organizations depends on the quality of the analytical justification of the decisions taken. In this regard, in this article, the authors studied the research of domestic and foreign economists in the field of management analysis of trade enterprises. As a result of the research, the author's position was presented regarding the choice of methodological approaches to management analysis and the development of its modern directions in the context of trade enterprises.

Keywords: management analysis, turnover, inventory, cost of circulation, gross income, profit, inflation, balance of goods, break-even analysis, management decisions.

В настоящее время управленческий анализ играет важную роль в учетно-аналитической системе любой организации и представляет собой эффективный инструмент управления предприятием, объединяющий как теоретико-методические, так и практические аспекты. Управленческий анализ проводится в интересах собственников и менеджмента компании, охватывает взаимосвязанные внутренние и внешние аспекты деятельности для обоснования рациональных управленческих решений по устойчивому и эффективному

развитию бизнеса. Все это в полной мере относится и к торговле как одной из важнейших сфер деятельности, играющей большую роль в обеспечении жизнедеятельности населения и функционирования многих других отраслей реальной экономики.

Торговля входит в состав пяти базовых отраслей экономики наряду с промышленностью, сельским хозяйством, строительством и транспортом. Торговая деятельность характеризуется динамичностью развития в условиях достаточно жесткой конкуренции, начиная с момента перехода российской экономики к рыночной модели.

В *управленческий анализ* традиционно входит оценка обеспеченности и эффективности использования производственных ресурсов (основных и материальных оборотных средств, трудовых ресурсов), анализ производства и продаж продукции, финансовых результатов от продаж, затрат и себестоимости, организационно-управленческий анализ и, кроме того, сравнительно новые его области – маркетинговый, маржинальный, инвестиционный, стратегический анализ, а также внутренний (внутрихозяйственный) финансовый анализ.

Теоретико-методические аспекты управленческого анализа в торговле в целом соответствуют общепринятым подходам, но с учетом особенностей отрасли в части системы аналитических показателей, факторных моделей, критериев оценки эффективности деятельности и других.

Весомый вклад в разработку вопросов экономического анализа торговых организаций, его теоретико-методических аспектов внесли такие ученые как Баканов М.И., Абрютин М.С., Соломатин А.Н., Чернов В.А., Кравченко Л.И. Вопросы формирования учетно-аналитической системы обоснования управленческих решений в организациях торговли рассмотрены в работах Вахрушиной М.А., Александрова О.А., Барышева С.Б., Богатырева И. А., Иззук Т.Б., Коробкина А.З., Шарудиной З.А. и других.

Вместе с тем, несмотря на достаточно широкий круг исследований, отражающих вопросы развития теоретико-методического инструментария управленческого анализа в торговле (хотя значительно меньший, чем в производственных отраслях), остаются вопросы, которые, на наш взгляд, требуют уточнения и корректировки применяемых методических инструментов управленческого анализа с учетом отраслевых особенностей, а также современных инструментов цифровизации.

Таким образом, цель данного исследования состоит в обобщении и систематизации основных направлений и задач анализа в торговле, а также обосновании направлений развития методических подходов управленческого анализа в данной отрасли.

Одним из главных показателей деятельности торгового предприятия является товарооборот или объем продаж, который оказывает влияние на издержки обращения, товарные запасы, уровень валовой прибыли, рентабельность продаж и финансовое положение организации в целом.

В соответствии с ГОСТ Р 51303-2023 «Торговля. Термины и определения»¹ можно выделить оптовую торговлю, розничную торговлю и оптово-розничную торговлю.

«Оптовая торговля - вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности, в том числе для перепродажи или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. *Розничная торговля* - вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской

¹ ГОСТ Р 51303-2023. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения (утв. Приказом Росстандарта от 30.06.2023 N 469-ст)

деятельности. *Оптовое-розничная торговля* - совмещение двух видов торговой деятельности: оптовой и розничной».

Исходя из сущности приведенных определений, единственным критерием, позволяющим отличить розничную торговлю от оптовой, а следовательно, розничный и оптовый товарооборот, является цель дальнейшего использования приобретенного покупателем товара. Кто является покупателем, способ оплаты, количество приобретенного товара, способы торговли значения не имеют.

Далее рассмотрим задачи управленческого анализа ключевых показателей деятельности торговых организаций (табл. 1).

Таблица 1 – Задачи управленческого анализа ключевых показателей торговой организации

<i>Название и сущность показателя</i>	<i>Задачи анализа</i>
<p><i>Товарооборот</i> – это объем продажи товаров в денежном выражении. Является базовым показателем масштабов деятельности торговой организации. В процентах к товарообороту рассчитываются специфические в торговле показатели – уровень товарных запасов, уровень издержек обращения, уровень валового дохода, прибыли (рентабельность продаж), а также различные показатели эффективности использования ресурсов.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • проверка выполнения планов (бюджетов), удовлетворения покупательского спроса на товары (в рознице), выполнения договоров поставок (в оптовой торговле), оценка напряженности и обоснованности планов продаж товаров; • оценка динамики товарооборота в краткосрочном и среднесрочном периоде, выявление тенденций его развития для последующего прогнозирования; • оценка структуры товарооборота по его видам, товарным группам, формам продажи и товародвижения отчетным периодам, способам оплаты и другим критериям; • ABC-анализ товарооборота по товарному ассортименту; • оценка ритмичности, равномерности и сезонности продаж товаров; • изучение и измерение влияния факторов изменение товарооборота; • выявление резервов роста товарооборота и разработка оптимальных оперативных, тактических и стратегических управленческих решений по его развитию. <p>Анализ обычно проводится отдельно по розничному и оптовому товарообороту, но методики анализа имеют много общего, поэтому целесообразно рассматривать их в целом, при необходимости выделяя особенности анализа каждого из них.</p>
<p><i>Товарные запасы</i> - количество товаров в денежном или натуральном выражении,</p>	<ul style="list-style-type: none"> • оценка выполнения планов (бюджетов) по объемам запасов в денежном выражении и в днях оборота, соблюдения ассортиментного минимума; • анализ динамики размеров запасов, их структуры по

<p>находящихся в торговых предприятиях, на складах и в пути, на определенную дату</p>	<p>товарным группам и видам, структурным подразделениям, а также уровню к товарообороту;</p> <ul style="list-style-type: none"> • оценка качества, конкурентоспособности и соответствия товарных запасов спросу; • факторный анализ товарных запасов, установление причин образования сверхнормативных запасов и запасов ниже нормы; • выявление резервов и обоснование управленческих решений по оптимизации размеров товарных запасов, их структуры, по каналам поступления (поставщикам), партиям заказов, своевременности завоза и другим критериям.
<p><i>Издержки обращения</i> - денежная оценка затрат, произведенных продавцом в процессе продвижения товаров к покупателю за определенный период времени. Покупная стоимость товаров в составе издержек не учитывается, являясь самостоятельной позицией в общих затратах торговой организации.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • оценка издержек на соответствие их планам (бюджетам) и анализ динамики издержек по общей сумме и уровню к товарообороту; • анализ состава и структуры издержек по элементам и статьям, а также в разрезе постоянных и переменных издержек; • расчет экономии или перерасхода издержек в целом, по элементам и товарным группам, выявление нерациональных, низкоэффективных издержек, необоснованного их роста и потерь, относимых на издержки; • факторный анализ издержек; • обоснование резервов снижения (экономии) издержек, разработка мероприятий по их снижению (минимизации), росту эффективности.
<p><i>Финансовые результаты в торговле</i> – представляют собой разницу между доходами и расходами торговой организации. Особое значение здесь имеет <i>валовой доход</i> -: показатель, отражающий превышение выручки от продажи товаров над затратами по их приобретению за определенный период времени.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • оценка выполнения плана (бюджета) по доходам, прибыли, рентабельности в целом по организации и по центрам ответственности (центрам прибыли); • исследование динамики прибыли и рентабельности (в целом по организации, по структурным подразделениям, товарным группам, каналам продаж и др.); • анализ структуры формирования финансовых результатов и оценка их качества; • факторный анализ прибыли и рентабельности; • анализ распределения (использования) чистой прибыли; • анализ безубыточности; • выявление резервов повышения прибыли и возможности их мобилизация; • обоснование системы управленческих решений роста прибыли и рентабельности предприятия (снижения и ликвидации убыточности).

Ознакомление с характерными для торговых организаций показателями деятельности в исследованиях таких авторов, как Баканов М. И. [6], Вахрушина М. А. [10], Абрютин М.С. [3], Кравченко Л.И. [13], Чернов В.А. [14], Соломатин А.Н. [16], Александров О.А. [5], Адамайтис Л.А. [4], Барышев С.Б. [7], Беленов О.Н., Булгакова С.В. [8], Богатырев И. А. [9], Иззука Т. Б. [11],

Коробкин А.З. [12], Шарудина З.А. [15] и других позволило нам установить достаточно важные и перспективные направления развития управленческого анализа и корректировки ряда методик.

• **Корректировка на инфляцию.** Как отмечают многие авторы, оценка выполнения плана, динамики объемов продаж товаров, исключая влияние инфляционной составляющей, факторный анализ в условиях инфляции требуют пересчета товарооборота (а также расходов на приобретение товаров и издержек обращения) в сопоставимые цены. При пересчете рекомендуется фактический объем товарооборота за отчетный период разделить на индекс роста цен на товары (умножить на индекс-дефлятор), то есть перевести товарооборот в цены предшествующего периода. На наш взгляд, возможен и другой вариант – товарооборот предшествующих лет пересчитывается в цены последнего отчетного года путем последовательного умножения на соответствующие индексы роста цен. Аргументом в пользу такого варианта пересчета можно считать так называемый «эффект привыкания к новым ценам», когда лучше воспринимается стоимость продаж прошлых лет в действующих ценах отчетного года, чем наоборот (в ценах прошлого периода).

Но при любом варианте пересчета существует проблема обоснования индекса роста цен, тем более что покупные и продажные цены на отдельные товары, а также на услуги (тарифы) для самой торговой организации растут неравномерно. В крупных компаниях обычно есть соответствующие службы, отслеживающие динамику цен, что позволяет рассчитать индивидуальные индексы роста цен по товарным группам или средневзвешенные индексы в целом по организации и тем самым более объективно произвести пересчет. В средних и малых предприятиях, как правило, такая возможность отсутствует, поэтому для проведения расчетов использует данные Росстата по темпам (индексам) инфляции, рассчитываемым по годовому индексу роста потребительских цен (ИПЦ) определенной корзины товаров и услуг.

Представим пример пересчета выручки от продаж в сопоставимые оценки на примере розничного торгового предприятия (табл.2).

Отметим, что при пересчете в цены базисного года с использованием дефлятора темпы роста выручки в сопоставимой оценке остаются такими же.

• **Факторный анализ по модели товарного баланса.** Зависимость между товарооборотом и состоянием товарных запасов может быть выражена различными факторными моделями, в том числе моделью товарного баланса, которая рассматривается многими авторами. При этом она может быть использована как в анализе товарооборота, так и анализе товарных запасов.

Таблица 2 – Пример пересчета выручки от продаж в сопоставимые оценки

Показатели	2020г.	2021г.	2022г.	в % к	
				2020 г.	2021 г.
Выручка в действующих ценах, тыс. руб.	1197473	1353534	1833157	153.09	135.43
Индекс инфляции (данные Росстата) ²	1,0491	1,0839	1,1194	х	х
Выручка в сопоставимых оценках, тыс. руб.*	1452915	1515146	1833157	126.17	120.99
Справочно: расчет	1197473 х 1,0839 х 1,1194	1353534 х 1,1194	-	х	х

* в ценах последнего года (2022 г.) с пересчетом на инфляцию

Модель товарного баланса имеет вид:

$$ТЗ_{н} + П = Р + В + ТЗ_{к} \quad (1)$$

$$Р = ТЗ_{н} + П - В - ТЗ_{к}, \quad (2)$$

где ТЗ_н и ТЗ_к - товарные запасы (остатки) соответственно на начало и конец периода;
Р – реализация товаров;
П – поступление товаров;
В – выбытие товаров (прочее выбытие помимо реализации – естественная убыль, товарные потери, возврат поставщикам).

² <https://rosstat.gov.ru/statistics/price>

На наш взгляд, методика анализа по модели товарного баланса требует пояснений. Если в соответствии с учетной политикой учет товаров в организации ведется по продажным ценам (то есть с учетом торговой наценки), то для проведения факторного анализа товарооборота используется формула (2), где показатель реализации товаров «Р» соответствует товарообороту в ценах продажи. Но в настоящее время в условиях применения штрихкодирования товаров учет их ведется преимущественно по покупным ценам, а показатель «Р» в формулах будет отражать реализацию товаров по ценам приобретения. В этом случае для товарооборота модель может быть модифицирована следующим образом:

$$P + Нт = ТЗн + П - В - ТЗк + Нт \quad (3)$$

$$\text{или } ТО = ТЗн + П - В - ТЗк + Нт, \quad (4)$$

где ТО – товарооборот (реализация товаров по продажным ценам)

Нт – сумма торговой надбавки (наценки) на проданные товары (валовой доход).

Модель товарного баланса является аддитивной, следовательно, расчет влияния факторов может быть произведен способом цепных постановок или абсолютных разниц.

- **Анализ оборачиваемости товарных запасов.** Обычно оборачиваемость товарных запасов рассчитывается по товарообороту. Однако для обеспечения сопоставимости стоимостных оценок (продаж товаров и средней величины товарных запасов) сумму оборота в расчетах целесообразно брать в ценах приобретения товаров. Это позволит более объективно оценить показатели оборачиваемости, а стоимость проданных товаров в оценке по покупным ценам может быть получена из Отчета о финансовых результатах.

- **Анализ финансовых результатов и рентабельности.** Основными показателями, характеризующими финансовые результаты в торговле, являются валовой доход, различные виды прибыли и показатели рентабельности. Специфика торговых организаций в этом вопросе проявляется

прежде всего в показателе валового дохода (валовой прибыли), который в торговле, в отличие от производственных предприятий, играет особую роль.

Финансовые результаты от основной (операционной) деятельности торговой организации определяется следующим образом (табл.3):

$$\text{ВД} = \text{ТО} - \text{С}$$

$$\text{ПП} = \text{ВД} - \text{ИО} = \text{ТО} - \text{С} - \text{ИО}$$

Другие показатели прибыли в Отчете о финансовых результатах определяются в общепринятом порядке.

Таблица 3 – Содержание статей Отчета о финансовых результатах торговой организации в части формирования прибыли от продаж [4]

Статьи отчета	код	<i>Экономическое содержание статьи в торговой организации</i>
Выручка	2110	Выручка от продажи товаров (<i>товарооборот</i>) за минусом НДС, акцизов, экспортных пошлин и других аналогичных обязательных платежей (ТО)
Себестоимость продаж	2120	Стоимость проданных товаров в оценке по фактическим ценам приобретения – покупная стоимость проданных товаров (С) *
Валовая прибыль	2100	<i>Валовой доход</i> , отражает сумму торговой надбавки (наценки), приходящейся на проданные товары (ВД)
Коммерческие расходы	2210	Расходы на продажу или <i>издержки обращения</i> (ИО)
Управленческие расходы	2220	В торговых организациях отдельно не выделяются, включаются в состав издержек обращения
Прибыль от продаж	2200	Разница между валовым доходом и издержками обращения (ПП)

* К затратам на приобретение товаров в бухгалтерском учете относятся:

- суммы, уплаченные поставщику за приобретаемый товар (договорная цена);
- стоимость информационных и консультационных услуг, связанных с приобретением товаров;
- таможенные пошлины;
- вознаграждение посреднической фирме, через которую приобретались товары;
- затраты по страхованию груза;
- затраты по доставке товаров до склада торговой организации (учетной политикой организации определяется, куда относятся транспортные расходы, производимые до передачи товаров в продажу - на увеличение фактической себестоимости товаров, либо в расходы на продажу).

Для оценки доходности (рентабельности) нами предлагаются показатели:
Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ ЭЛ № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

- *доходность товарооборота* $D_{вд}^{ТО} = ВД / ТО$ (x 100%). Показывает долю валового дохода в товарообороте отчетного периода;
- *рентабельность продаж (коммерческая рентабельность)* $R_{пр} = ПП / ТО$ (x 100%). Показывает относительную величину прибыли от основной деятельности (прибыли от продаж), содержащейся в единице товарооборота;
- *чистая рентабельность оборота* $R_{об} = ПЧ / ТО$ (x 100%). Характеризует итоговую эффективность по базовым показателям деятельности организации;
- *доля издержек обращения в валовом доходе* $D_{ио}^{ВД} = ИО / ВД$ (x 100%). Отражает долю реализованной торговой наценки, которая идет на покрытие издержек торговой организации;
- *доля прибыли от продаж в валовом доходе* $D_{пп}^{ВД} = ПП / ВД$ (x 100%). Характеризует «запас прибыльности», содержащейся в торговой наценке после покрытия текущих расходов на продажу ($D_{пп}^{ВД} = 1 - D_{ио}^{ВД}$);
- *рентабельность издержек* $R_{ио} = ПП / ИО$ (x 100%). Характеризует уровень прибыльности текущих затрат организации в части издержек обращения;
- *рентабельность совокупных текущих затрат* в операционной деятельности $R_{тз} = ПП / (С+ИО)$. Характеризует относительный уровень прибыльности всех текущих затрат организации в основной деятельности;
- *рентабельность товарных запасов* $R_{тз} = ПП / ТЗ_{ср}$ (x 100%). Показывает уровень прибыльности на единицу капитала, авансированного в товарные запасы.

• **Анализ безубыточности** (маржинальный анализ; CVP – анализ (Costs – Volume – Profit) или анализ взаимосвязи «затраты – объема продаж – прибыль»).

В основе CVP–анализа лежит деление затрат на постоянные и переменные с использованием категории маржинального дохода. Как показал обзор источников, в отрасли торговли имеются определенные особенности: покупная стоимость проданных товаров полностью относится к переменным затратам, а издержки

обращения подразделяются на переменные и постоянные. Таким образом, маржинальный доход определяется следующим образом: $МД = ТО - (С + ИО_{пер})$.

Вопросы применения CVP – анализа в торговле рассматривают многие авторы: Абрютина М.С., Соломатин А.Н., Кравченко Л.И., Чернов В.А., Беленов О.Н. и Булгакова С.В. и другие. При этом во всех изученных нами источниках вопросы безубыточности, хотя и с разной степенью детализации, рассматриваются только в части товарооборота. На наш взгляд целесообразно применение маржинального подхода в отношении валового дохода как источника покрытия издержек обращения и формирования прибыли от продаж торговой организации. Это необходимо для определения критического уровня валового дохода в стоимостном выражении и критического уровня торговой наценки в процентах к покупной стоимости товаров. Это позволит более обоснованно подойти к установлению уровня торговой наценки при принятии решений по продажной цене товаров, проводить сравнительный анализ с компаниями-конкурентами и другое.

• **Анализ финансового состояния** торговых организаций также имеет определенную специфику. Особенности имеются в структуре капитала и активов, их оборачиваемости, состоянии расчетов и вариантов предоставления коммерческого кредита покупателям-контрагентам, что оказывает влияние на уровень финансовых коэффициентов, денежные потоки, модели диагностики вероятности банкротства и др. Поэтому задачами внутреннего управленческого анализа в этом вопросе является, на наш взгляд, обоснование рекомендуемых значений коэффициентов финансовой устойчивости и ликвидности для их мониторинга и внутреннего контроля, разработка внутрихозяйственных нормативов, учитывающих направленность финансовой политики торговой организации в части управления её финансовыми ресурсами.

В заключение отметим, что в современных условиях торговля – одна из самых динамично развивающихся сфер деятельности. Широкое развитие торговых сетей (ритейла), маркетплейсов, распределительных центров и Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

логистической инфраструктуры, появление новых форм и способов торговли, масштабная цифровая трансформация отрасли (связанные с этим гибкие стратегии доставки, ускоренный переход к онлайн-продажам, персонализированный маркетинг и др.) неизбежно ставят новые вопросы в части контроля и управления деятельностью торговых организаций, а значит в дальнейшем поставят задачи корректировки системы показателей, выработки новых направлений и методических подходов к управленческому анализу их деятельности.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа – [URL:https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/) (Дата обращения 19.12.2024).
2. ГОСТ Р 51303-2023. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения" (утв. Приказом Росстандарта от 30.06.2023 N 469-ст) [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_457788/ (Дата обращения 10.12.2024).
3. Абрютин М.С. Экономический анализ товарного рынка и торговой деятельности: учебное пособие / М.С. Абрютин. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2010. – 464 с.
4. Адамайтис Л.А. Факторный анализ финансовых результатов и его особенности в торговых организациях / Л.А. Адамайтис, А.И. Бабинцев, И.М. Адамайтис // Вектор экономики. – 2021. – № 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2021/6/economicsmanagement/AdamaitisBabintsevAdamaitis.pdf> (Дата обращения 20.12.2024).
5. Александров О.А. Управленческий анализ издержек обращения розничных торговых организаций // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – №19. – С. 44-51.

6. Баканов М.И. Экономический анализ в торговле: учебное пособие / [М. И. Баканов и др.]; под ред. М. И. Баканова. – Москва: Финансы и статистика, 2006. – 396 с.
7. Барышев С.Б. Формирование учетно-аналитической системы, ориентированной на сбалансированные показатели в торговых организациях: автореф. дис. докт.экон.наук С.Б. Барышев. – Орел, 2013. – 48 с.
8. Беленов О.Н., Булгакова С.В. Учетно-аналитическое обеспечение маркетинговой деятельности экономического субъекта // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №13 (412). – С.24-34.
9. Богатырев И. А. Особенности функционирования системы учетно-аналитического обеспечения торговых организаций // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 11 (257). – С. 44-49.
10. Вахрушина М.А. Особенности проведения управленческого анализа в организациях торговли // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты (КФО). – 2022. – №7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <https://finotchet.ru/articles/1867/> (Дата обращения 12.12.2024).
11. Иззука Т.Б. Основные направления анализа товарных запасов в торговых организациях // Балканско научно обозрение. – 2019. – № 4(6) [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-napravleniya-analiza-tovarnyh-zapasov-v-torgovyh-organizatsiyah/viewer> (Дата обращения 20.12.2024)
12. Коробкин А.З. Современные подходы к экономическому анализу товарных запасов в розничной торговле // Стратегии и инструменты управления экономикой: устойчивое развитие и технологическая трансформация: материалы X Международной научно-практической конференции. – Санкт-Петербург. – 2023. – С. 38-43.
13. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / Л. И. Кравченко. – Минск: Новое знание, 2009. – 511 с.
14. Чернов В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: учеб.пособие / под ред. М.И. Баканова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 639 с.
15. Шарудина З.А., Шевцова Ю.Н. Теоретические аспекты анализа финансовых результатов деятельности торговой организации // Вектор экономики. – 2020. – №11 [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2020/11/accounting/Sarudine_Shevtsova.pdf (дата обращения: 15.12.2024)

16. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов / под ред. А.И. Соломатина. – СПб.: Питер, 2010. – 560 с.

Оригинальность 81%