

Т. И. Арзуманова, М. Ш. Мачабели

# ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

*Учебник*

*Рекомендовано уполномоченным учреждением  
Министерства образования и науки РФ —  
Государственным университетом управления  
в качестве учебника для студентов высших учебных  
заведений, обучающихся по направлениям подготовки  
“Торговое дело”, “Экономика” (квалификация “бакалавр”)*

Регистрационный номер рецензии 494 от 15.10.2012 г.  
(Федеральный институт развития образования)

Москва

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»  
2014

**УДК 338**  
**ББК 65**  
**А80**

**Авторы:**

*Т. И. Арзуманова* — кандидат экономических наук, профессор;  
*М. Ш. Мачабели* — кандидат экономических наук, доцент.

**Рецензент:**

*Л. А. Брагин* — доктор экономических наук, профессор.

**Арзуманова Т. И.**

**А80**

Экономика организации: Учебник для бакалавров /  
Т. И. Арзуманова, М. Ш. Мачабели. — М.: Издатель-  
ско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 240 с.

ISBN 978-5-394-02049-0

Учебник подготовлен в соответствии с требованиями Федераль-  
ного государственного образовательного стандарта третьего поколе-  
ния. В нем изложены основные вопросы по всем темам дисциплины  
“Экономика организации”, приведены задачи, вопросы для повторе-  
ния и рекомендуемая литература.

Для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям  
подготовки “Торговое дело” и “Экономика”, а также преподавателей  
и практических работников.

ISBN 978-5-394-02049-0

© Арзуманова Т. И.,

Мачабели М. Ш., 2012

© ООО «ИТК «Дашков и К°», 2012

# Оглавление

---

<b>Введение</b> .....	7
<b>Глава 1. ОРГАНИЗАЦИЯ КАК ХОЗЯЙСТВУЮЩИЙ СУБЪЕКТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ</b> .....	9
1.1. Предпринимательство: сущность, функции, виды, формы .....	9
1.2. Понятие и основные признаки организации .....	11
<b>Глава 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ</b> .....	16
2.1. Состав экономических ресурсов и их характеристика ....	16
2.2. Основной капитал организации, его формирование и использование .....	21
2.3.оборотный капитал организации, его формирование и использование .....	30
2.4. Трудовые ресурсы организации, их формирование и использование .....	33
<b>Глава 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ</b> .....	43
3.1. Сущность механизма хозяйствования организации. ....	43
3.2. Основы планирования деятельности организации .....	47
3.3. Основы экономического анализа хозяйственной деятельности организации. ....	52

<b>Глава 4. ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ</b> .....	57
4.1. Экономическое содержание и характеристика оборота розничной торговли .....	57
4.2. Анализ оборота организации торговли по общему объему и в ассортименте .....	61
4.3. Анализ товарных запасов и оборачиваемости средств, вложенных в товарные запасы .....	69
4.4. Комплексный анализ показателей оборота организации торговли .....	76
4.5. Планирование оборота розничной торговли по общему объему и товарным группам .....	78
4.6. Экономическое обоснование необходимых размеров товарных запасов .....	85
4.7. Планирование поступления товаров в организации торговли .....	90
<b>Глава 5. ОБОРОТ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ</b> .....	100
5.1. Оборот оптовой торговли, его виды, состав. Факторы, влияющие на формирование оборота .....	100
5.2. Анализ оборота организации оптовой торговли .....	102
5.3. Анализ товарных запасов в организации оптовой торговли .....	107
5.4. Анализ поступления товаров в организации оптовой торговли .....	112
5.5. Планирование оборота оптовой торговли .....	114
5.6. Определение необходимой величины товарных запасов организации оптовой торговли .....	116
5.7. Экономическое обоснование величины поступления товаров в организации оптовой торговли на планируемый период .....	120

<b>Глава 6. ТРУД И ЕГО ОПЛАТА В ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ</b> .....	126
6.1. Сущность, функции и регулирование заработной платы в условиях рынка .....	126
6.2. Организация заработной платы .....	129
6.3. Оплата труда различных категорий работников организации торговли.....	135
6.4. Анализ показателей по труду организации торговли ...	140
6.4.1. Анализ расходов на оплату труда .....	141
6.4.2. Анализ численности работников .....	147
6.4.3. Анализ производительности труда .....	149
6.5. Планирование показателей по труду организации торговли.....	153
<b>Глава 7. ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ</b> .....	163
7.1. Экономическая сущность, состав и классификация издержек обращения.....	163
7.2. Анализ издержек обращения торговой организации по общему уровню.....	167
7.3. Анализ издержек обращения по статьям расходов .....	174
7.4. Экономическое обоснование плана издержек обращения организации торговли.....	179
<b>Глава 8. ДОХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ</b> .....	188
8.1. Сущность, значение и виды доходов организации.....	188
8.2. Экономическое обоснование размеров торговых надбавок.....	190
8.3. Анализ доходов организации торговли.....	193
8.4. Экономическое обоснование плана доходов организации торговли.....	201

<b>Глава 9. ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ</b> .....	209
9.1. Экономическая сущность, значение и виды прибыли организации .....	209
9.2. Система показателей рентабельности. ....	213
9.3. Анализ прибыли организации торговли. ....	215
9.4. Экономическое обоснование плана прибыли организации торговли. ....	226
<b>Литература</b> .....	235

## Введение

---

“Экономика организации” является одной из профилирующих дисциплин по направлению подготовки “Торговое дело” (квалификация “бакалавр”). Изучение дисциплины нацелено на формирование бакалавра широкого профиля, способного обобщать экономические явления, имеющего цельное представление об экономике организаций торговли, умеющего анализировать, прогнозировать и планировать их деятельность в условиях рыночной экономики, способного принимать управленческие решения, ориентированные на повышение конкурентоспособности и эффективности работы организации.

Студент должен иметь представление об экономике предприятий торговли, знать современное экономическое законодательство, методические и нормативные документы, регламентирующие деятельность предприятий.

При изучении дисциплины обеспечивается преемственность и тесная взаимосвязь с такими учебными дисциплинами, как экономическая теория, бухгалтерский учет, статистика, коммерческая деятельность, маркетинг, менеджмент и др.

В результате изучения дисциплины студент должен знать:

- функции и задачи предприятий торговли в условиях конкуренции;
- признаки и организационно-правовые формы предприятий, движущие мотивы развития их экономики;
- порядок формирования и методы управления ресурсами и затратами;
- экономический механизм функционирования предприятий;

- экономическое содержание всех показателей хозяйственно-финансовой деятельности предприятий.

В результате изучения дисциплины студент должен уметь:

- использовать хозяйственный механизм для повышения эффективности деятельности предприятий;

- проводить анализ объемных и качественных показателей деятельности предприятий, давать оценку полученным результатам;

- давать оценку эффективности хозяйственно-финансовой деятельности;

- выявлять резервы и пути укрепления экономического положения предприятий;

- разрабатывать и осуществлять организационно-управленческие и экономические мероприятия, нацеленные на развитие хозяйственной деятельности предприятий, на повышение их конкурентоспособности и эффективности.

В учебнике в соответствующих главах отражены все темы учебной программы по дисциплине “Экономика организации”. Приведенные задачи отражают минимальный объем практических навыков, которыми должен владеть бакалавр.



# Глава 1. ОРГАНИЗАЦИЯ КАК ХОЗЯЙСТВУЮЩИЙ СУБЪЕКТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

---

## 1.1. Предпринимательство: сущность, функции, виды, формы

Развитие предпринимательства является неотъемлемой чертой рыночной экономики. В обобщенном виде рыночную экономику можно назвать экономикой свободного предпринимательства, для развития которого необходимы определенные экономические (наличие стартового капитала, платежеспособного спроса, инфраструктуры и др.), правовые (наличие законодательной базы), политические (стабильная обстановка), социальные (уровень и качество жизни, общественное мнение, отношение к труду и др.) условия.

Согласно гражданскому законодательству *под предпринимательством понимается “самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке”* (Гражданский кодекс РФ (ГК РФ), п. 1 ст. 2).

Предпринимательская деятельность может осуществляться отдельными лицами (гражданами, не ограниченными в дееспособности, в том числе гражданами иностранных государств и лицами без гражданства) и их объединениями. Субъектами предпринимательства выступают как физические, так и юридические лица.

Наиболее характерными чертами предпринимательской деятельности являются:

- самостоятельность и независимость принятия решений по всем вопросам хозяйственно-финансовой деятельности, экономическая свобода в выборе направлений и способов применения ресурсов;

- имущественная ответственность за последствия принимаемых решений;

- экономическая заинтересованность, ориентация на систематическое получение максимальной прибыли;

- наличие постоянного хозяйственного риска;

- инициативность, новаторство, активный творческий поиск;

- динамичность, мобильность, оперативность деятельности, направленной на реализацию своих способностей и удовлетворение общественных потребностей.

Предпринимательство осуществляет ряд функций, основными из которых являются:

- ресурсная (объединение и мобилизация всех ресурсов в единый процесс);

- организационная (обеспечение рационального использования факторов производства);

- инновационная (постоянный поиск нового на всех этапах хозяйственно-финансовой деятельности).

Предпринимательство может осуществляться в разных видах: производственное, торгово-коммерческое, финансовое, посредническое, консультационное, страховое и др. Виды предпринимательства различаются характером конкретной деятельности, используемыми факторами производства и связью с основными стадиями воспроизводственного процесса. Основу производственного предпринимательства составляет производство любой направленности, изготовление материальных и духовных ценностей и благ; основой торгово-коммерческого предпринимательства является купля-продажа товаров; финансовое предпринимательство как разновидность торгово-коммерческого имеет в качестве объекта купли-продажи особый товар — деньги, валюту, ценные бумаги. Все виды предпринимательства

могут осуществляться как отдельно, так и в сочетании, за счет чего возникают комплексные виды (например, производственно-торговое предпринимательство).

*Формы предпринимательства* определяются сферой деятельности, наличием капитала, состоянием рынка и другими факторами. Различают индивидуальное и коллективное предпринимательство.

Индивидуальное предпринимательство предполагает, что предприниматель действует как физическое лицо, зарегистрированное в качестве предпринимателя без образования юридического лица, единолично владеет, распоряжается, использует имущество, несет единоличную ответственность, получает доход и уплачивает налоги в соответствии с декларацией о доходах физических лиц.

Коллективное предпринимательство осуществляется группой физических и (или) юридических лиц, которые заключают между собой договор, образуя юридическое лицо (хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, кооперативы), несут долевую или солидарную ответственность, получают прибыль и уплачивают налог на прибыль и другие налоги с юридических лиц.

## **1.2. Понятие и основные признаки организации**

Организация (предприятие) является основным звеном экономики и как хозяйствующий субъект занимает ведущее место в социально-экономическом развитии страны, обеспечивает расширенное воспроизводство.

*Под предприятием понимается самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в порядке, установленном действующим законодательством, для производства продукции, оказания услуг, выполнения работ в целях удовлетворения потребностей рынка, получения прибыли или осуществления специальных социально значимых функций.*

*Роль предприятия проявляется в следующем:*

- на уровне предприятия решаются основные экономические задачи общества (что производить, как производить, для кого производить);

- от результатов деятельности предприятия зависит экономическое положение в стране в целом;

- предприятие создает рабочие места, обеспечивая занятость населения;

- от деятельности предприятия зависят качество продукции, товаров, обслуживания, удовлетворение потребностей населения;

- предприятие посредством налоговой системы формирует бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды;

- предприятие, осуществляя внешнеэкономическую деятельность, формирует валютные ресурсы страны;

- предприятие, используя полученную чистую прибыль, обеспечивает социальное развитие трудового коллектива.

Предприятия классифицируются по ряду признаков:

- по отраслевой принадлежности (виду деятельности) различают предприятия промышленности, сельского хозяйства, торговли, строительства, транспорта и др.;

- по форме собственности выделяют предприятия, находящиеся в государственной, муниципальной, частной, смешанной собственности, собственности общественных организаций;

- по организационно-правовой форме предприятия могут быть обществами с ограниченной ответственностью, акционерными обществами и др.;

- по размеру предприятия можно подразделить на микропредприятия, малые, средние и крупные в зависимости от численности работников. В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ “О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации” к микропредприятиям относят предприятия со среднегодовой численностью работников до 15 человек, к малым — от 16 до 100 человек, к средним — от 101 до 250 человек, к крупным — свыше 251 человека.

Функции предприятия зависят от профиля деятельности (производство продукции, выполнение работ, реализация товаров, оказание услуг и др.) и конкретизируются в зависимости

от отраслевой принадлежности, размера, формы собственности. В соответствии с выполняемыми функциями предприятия по своему экономическому назначению могут быть сгруппированы в два блока:

- осуществляющие производство продукции;
- оказывающие услуги.

Для выполнения своих функций предприятие решает ряд задач (приобретение оборудования, сырья, привлечение рабочей силы, организация технологического процесса и управления деятельностью, проведение анализа и планирования и др.), которые определяются целями предприятия, размерами капитала, состоянием внутренней и внешней среды.

Сущность предприятия характеризуется юридическим, хозяйственным и отраслевым аспектами.

С правовой точки зрения предприятие является юридическим лицом. *Юридическим лицом* признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, имеет самостоятельный баланс или смету (ГК РФ, п. 1 ст. 48).

Основными признаками предприятия как юридического лица являются:

- экономическая самостоятельность;
- организационное единство, соответствующим образом оформленное и отраженное в учредительных документах;
- имущественная обособленность (наличие обособленного имущества, используемого в определенных целях);
- имущественная ответственность за свои действия и обязательства;
- самостоятельная гражданско-правовая ответственность;
- собственное наименование и выступление в гражданско-правовом обороте от своего имени (от собственного лица);
- наличие самостоятельного бухгалтерского баланса;

- наличие расчетного счета, печати.

Сущность предприятия в хозяйственном аспекте характеризуется его полной самостоятельностью в выборе видов и объектов деятельности, заключении договоров и т. д.

Предприятие должно иметь материальные, трудовые, финансовые ресурсы для выполнения своих функций и задач. При использовании этих ресурсов предприятие принимает различные оперативные решения. Степень самостоятельности в принятии этих решений зависит от того, какими правами оно обладает в отношении имущества. Предприятие имеет полную экономическую самостоятельность в том случае, если функционирует за счет собственных средств. При оперативно-хозяйственной самостоятельности предприятие осуществляет свою деятельность за счет средств акционеров, федерального бюджета, местных органов государственной власти. Имущество может принадлежать предприятию на праве собственности (предприятие является собственником имущества и распоряжается им); на праве хозяйственного ведения (предприятие владеет, пользуется и распоряжается переданным ему имуществом в пределах, определенных ст. 294, 295, 299, 300 ч. 1 ГК РФ); на праве оперативного управления (предприятие использует и распоряжается закрепленным за ним имуществом лишь с согласия собственника в соответствии со ст. 296–300 ч. 1 ГК РФ).

Отраслевой аспект деятельности предприятий раскрывает их специфику. Предприятия в каждой отрасли имеют различное целевое назначение, производственную и организационную структуру.

*Структура предприятия* — это состав и соотношение входящих в него структурных подразделений, выделяемых по критериям производственных и управленческих процессов. Различают организационную структуру производства и организационную структуру управления. В состав производственной структуры торгового предприятия входят отделы, секции, склады и т. п. Управленческая структура включает бухгалтерию, планово-экономический отдел, финансовый отдел, отдел кадров, отдел маркетинга и т. п.

Структура предприятия является одними из элементов его внутренней среды. Помимо структуры внутреннюю среду предприятия формируют: вид производственной деятельности, ресурсы, финансы, бухгалтерский учет, менеджмент, маркетинг, организация и технология производственной деятельности.

Деятельность предприятия во многом определяется и внешней средой, которую формируют: поставщики, потребители, акционеры, кредиторы, конкуренты, государственные органы, а также различные экономические, политические, правовые, социально-культурные, демографические, технологические и другие факторы.

#### *Вопросы для повторения*

1. Что понимается под предпринимательской деятельностью и каковы ее основные признаки?
2. Каковы виды и формы предпринимательства?
3. Какие условия необходимы для развития предпринимательства?
4. Каковы основные признаки предприятия как юридического лица?
5. Что понимают под внутренней и внешней средой деятельности предприятия?
6. Какова взаимосвязь между производственной и управленческой структурой предприятия?
7. В чем заключается роль предприятия в социально-экономической жизни страны?
8. Какие предприятия относятся к малым предприятиям? Какое значение они имеют для экономики страны?

## Глава 2.

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ

---

### 2.1. Состав экономических ресурсов и их характеристика

Для осуществления хозяйственной деятельности каждая организация (предприятие) должна располагать определенными экономическими ресурсами. *Экономические ресурсы — это совокупность ресурсов, используемых в хозяйственной деятельности предприятия.*

С понятием “экономические ресурсы” тесно связано понятие экономического потенциала. *Экономический потенциал представляет собой совокупность экономических ресурсов предприятия и способность сотрудников к эффективному их использованию с целью производства продукции, выполнения работ, оказания услуг и получения прибыли.* Экономический потенциал оказывает значительное влияние на конкурентоспособность предприятия.

В составе экономических ресурсов предприятия выделяют капитал и трудовые ресурсы.

*Капитал* — совокупность средств, используемых в хозяйственной деятельности (основные и оборотные средства). Стоимость вложенного в деятельность предприятия капитала определяется как сумма стоимости основных фондов и оборотных средств. Для оценки структуры капитала и ее изменения рассчитывают долю (удельный вес) основных фондов и долю оборотных средств в общей стоимости капитала. Состав капитала зависит от сферы деятельности предприятия. Например, в пред-



приятных торговли около 70% стоимости капитала приходится на оборотные средства, а около 30% — на основные фонды, в предприятиях промышленности преобладают основные фонды.

*Трудовые ресурсы* — совокупность занятых на предприятии работников.

Таким образом, экономические ресурсы предприятия представляют собой совокупность основных фондов, оборотных средств и трудовых ресурсов. Стоимость совокупных ресурсов включает стоимость основных фондов, сумму оборотных средств и сумму расходов на оплату труда работников. Изучение структуры ресурсов предприятия предполагает определение доли каждого вида ресурсов в общей их стоимости и ее изменения за анализируемый период. Структура ресурсов предприятий различных отраслей неодинакова. Например, доля расходов на оплату труда на предприятиях торговли ниже, чем на предприятиях промышленности.

**Пример 2.1.** Среднегодовая стоимость основных фондов торгового предприятия составила в предшествующем году 1450,0 тыс. руб., в отчетном — 1675,0 тыс. руб. Среднегодовая сумма оборотных средств составила в предшествующем году 3220,0 тыс. руб., в отчетном — 3540,0 тыс. руб.

Среднегодовая стоимость капитала в предшествующем году — 4670,0 тыс. руб. (1450,0 + 3220,0), в отчетном — 5215,0 тыс. руб. (1675,0 + 3540,0). В предшествующем году удельный вес основных фондов составлял 31%  $[(1450,0 / 4670,0) \times 100]$ , а оборотных средств — 69%  $[(3220,0 / 4670,0) \times 100]$  в общей стоимости капитала. В отчетном году эти показатели составили соответственно 32%  $[(1675,0 / 5215,0) \times 100]$  и 68%  $[(3540,0 / 5215,0) \times 100]$ . Таким образом, за анализируемый период в структуре капитала предприятия произошли изменения: увеличилась доля основных фондов на 1 процентный пункт (32 – 31) и, соответственно, на 1 процентный пункт снизилась доля оборотных средств (68 – 69). Это явилось следствием более высокого темпа роста стоимости основных фондов — 115,5%  $[(1675,0 / 1450,0) \times 100]$  по сравнению с темпом роста суммы оборотных средств — 109,9%  $[(3540,0 / 3220,0) \times 100]$ .

Следует различать понятия примененных и потребленных ресурсов. *Примененные ресурсы* (основные фонды, оборотные средства, трудовые ресурсы) характеризуются длительностью использования и участия в процессе воспроизводства, при котором могут пополняться, обновляться, качественно изменяться. *Потребленные ресурсы* — это выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия (износ основных фондов, расходы на упаковку, расходы на тару, расходы на хранение товаров, расходы на оплату труда работников и др.). Их величина включается в издержки обращения и, следовательно, в цену товара и полностью возмещается в процессе одного производственного цикла.

Экономическим ресурсам свойственны все элементы рыночных отношений (спрос, предложение и цена). Особенностью рынка ресурсов является их ограниченность. Спрос предприятия на экономические ресурсы зависит от объема его деятельности, от спроса на товары или продукцию, производимую из этих ресурсов, от цены на заменяющие и дополняющие ресурсы и от других факторов. Предложение капитала выражается источниками его формирования (собственные и заемные средства). Предложение трудовых ресурсов — это рабочая сила, которая представлена или может быть представлена на рынке. Цена на экономические ресурсы (стоимость основных фондов, процентные ставки за кредит, заработная плата работников) складывается под воздействием спроса и предложения.

Использование предприятием экономических ресурсов сопряжено с определенными затратами. Это — расходы на амортизацию, ремонт, содержание и эксплуатацию основных фондов; расходы по оплате процентов за пользование заемными средствами; расходы по хранению имущества; расходы на оплату труда и страховые взносы в государственные внебюджетные фонды, на подготовку, переподготовку и повышение квалификации работников и др.

Важной задачей каждого предприятия является повышение эффективности использования экономических ресурсов, обеспечение рационального их формирования.

Различают экономические категории — эффект и эффективность. *Эффект* — это результат, который может быть достигнут разными величинами вложенных ресурсов и понесенных затрат. Эффект выражается абсолютными показателями результата деятельности предприятия: объемом оборота и прибылью. *Эффективность* характеризует соотношение эффекта и вложенных ресурсов или затрат. Она выражается относительными показателями, отражающими отношение эффекта (результата) к ресурсам или затратам.

Существуют обобщающие и частные показатели эффективности использования ресурсов. Обобщающие показатели отражают эффективность использования всей совокупности ресурсов предприятия, а частные — эффективность использования отдельных видов ресурсов. К обобщающим показателям относятся:

1. *Ресурсоотдача* — отношение оборота за определенный период к средней стоимости совокупных ресурсов за этот же период, что характеризует сумму оборота, приходящуюся на рубль средней стоимости ресурсов.

2. *Ресурсорентабельность*, или рентабельность совокупных ресурсов, — отношение прибыли за определенный период к средней стоимости совокупных ресурсов за этот же период, что отражает сумму прибыли в расчете на рубль средней стоимости ресурсов.

3. *Капиталоотдача* — отношение оборота за определенный период к средней стоимости капитала за этот же период, что характеризует сумму оборота, приходящуюся на рубль средней стоимости капитала.

4. *Капиталорентабельность*, или рентабельность вложенного капитала, — отношение прибыли за определенный период к средней стоимости капитала за этот же период, что отражает сумму прибыли в расчете на рубль средней стоимости капитала.

5. *Степень экстенсивного и интенсивного использования ресурсов*. Экстенсивное использование ресурсов означает, что развитие деятельности предприятия происходит за счет увели-

чения количества используемых ресурсов (увеличения численности работников, роста стоимости вложенного капитала). Интенсивное использование предполагает развитие деятельности предприятия за счет повышения эффективности использования ресурсов (о чем свидетельствует улучшение соответствующих показателей эффективности). На практике эти факторы действуют в совокупности, что вызывает необходимость определения доли экстенсивных и интенсивных факторов в использовании экономических ресурсов в целом и по отдельным их видам. Расчет может быть произведен как на основе относительных, так и на основе абсолютных величин. При этом могут быть использованы формулы

$$D_u = (1 - \Delta \mathcal{E} / \Delta P) \times 100\%;$$

$$D_s = 100\% - D_u,$$

где  $D_u$  — доля интенсивного фактора, %;

$D_s$  — доля экстенсивного фактора, %;

$\Delta \mathcal{E}$  — темп прироста экстенсивного фактора, %;

$\Delta P$  — темп прироста оборота (результата), %.

**Пример 2.2.** Среднегодовая стоимость ресурсов торгового предприятия составила в предшествующем году 6120,0 тыс. руб., в отчетном — 6350,0 тыс. руб. Оборот розничной торговли в предшествующем году составил 30 600,0 тыс. руб., в отчетном — 33 800,0 тыс. руб.

На изменение оборота розничной торговли оказали влияние как экстенсивный (увеличение стоимости ресурсов), так и интенсивный (повышение ресурсоотдачи) факторы. Темп прироста оборота (результата) за год составил 10,5%  $[(33\ 800,0 / 30\ 600,0 \times 100) - 100]$ .

Темп прироста стоимости ресурсов составил 3,8%  $[(6350,0 : 6120,0 \times 100) - 100]$ .

Следовательно, доля интенсивного фактора в общем приросте оборота составляет 64%  $[(1 - 3,8 / 10,5) \times 100]$ , а доля экстенсивного — 36%  $(100 - 64)$ .

Этот же результат может быть получен и другим способом.

Оборот розничной торговли увеличился за год под совокупным влиянием экстенсивного и интенсивного факторов на 3200,0 тыс. руб. (33 800,0 – 30 600,0).

Ресурсоотдача составила в предшествующем году 5,00 руб. (30600,0 / 6120,0), в отчетном — 5,323 руб. (33 800,0 / 6350,0).

Следовательно, под влиянием увеличения стоимости ресурсов (экстенсивный фактор) оборот мог возрасти на 1150,0 тыс. руб.  $[(6350,0 - 6120,0) \times 5,00]$ , что составляет 36%  $(1150,0 / 3200,0 \times 100)$  общего его прироста.

Рост ресурсоотдачи (интенсивный фактор) приводил к увеличению оборота на 2050,0 тыс. руб.  $[(5,323 - 5,00) \times 6350,0]$ , что составляет 64%  $(2050,0 / 3200,0 \times 100)$  общего его прироста.

Таким образом, в развитии оборота розничной торговли предприятия за анализируемый период преобладали интенсивные факторы в использовании совокупных ресурсов.

## **2.2. Основной капитал организации, его формирование и использование**

Часть финансовых ресурсов организации (предприятия) посредством капитальных вложений направляется на формирование основного капитала. *Капитальные вложения* — это расходование средств на создание основных фондов, которое может осуществляться путем приобретения, строительства, реконструкции и капитального ремонта.

*Основные фонды* — это совокупность средств труда, которые функционируют длительный (более 1 года) период времени в неизменной натурально-вещественной форме и переносят свою стоимость на готовый продукт (продукцию или товар) постепенно (по частям) по мере износа (через амортизационные отчисления). Стоимостным выражением основных фондов являются основные средства.

С понятием “основные фонды” тесно связано понятие “материально-техническая база”. *Материально-техническая база* — это совокупность средств и предметов труда, которые

используются для осуществления хозяйственной деятельности предприятия. Главной частью материально-технической базы являются основные фонды.

Объем, состав и структура основных фондов предприятия оказывают значительное влияние на результаты его деятельности.

Для управления основными фондами применяется единая типовая их *классификация*:

- по отраслевому признаку выделяют основные фонды промышленности, сельского хозяйства, торговли, транспорта, строительства и др.;

- по назначению различают основные производственные фонды (непосредственно связаны с основной деятельностью предприятия и участвуют в производственном процессе или создают условия для него) и основные непроизводственные фонды (обеспечивают социальную сферу предприятия — это учреждения здравоохранения, образования, жилищно-коммунального хозяйства, физкультуры и спорта и др., находящиеся на балансе предприятия);

- по видам основных фондов выделяют здания, сооружения, передаточные устройства, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, племенной и продуктивный скот, многолетние насаждения, земельные участки и прочие подобные объекты;

- по роли в производственном процессе различают активную (непосредственно участвуют в производственном процессе, например машины и оборудование) и пассивную (создают условия для нормального функционирования предприятия, например здания и сооружения) части основных фондов;

- по степени использования различают основные фонды, находящиеся в эксплуатации, в резерве, на консервации, в стадии реконструкции или достройки;

- по имеющимся у предприятия правам на объекты выделяют основные фонды, принадлежащие предприятию на праве

собственности, находящиеся в оперативном управлении или хозяйственном ведении, полученные в аренду.

Соотношение различных групп основных фондов в их общей стоимости составляет структуру основных фондов, для оценки которой рассчитывают долю (удельный вес) отдельных видов основных фондов в их общей стоимости. Структура основных фондов зависит от отраслевой принадлежности предприятия. Например, в предприятиях торговли преобладает пассивная часть основных фондов (более 75%), промышленности — активная часть (более 80%). Развитие научно-технического прогресса способствует росту доли активной части в основных фондах предприятий всех сфер экономики.

Особенностью основных фондов является то, что в процессе функционирования они постепенно изнашиваются и переносят свою стоимость на стоимость готового продукта (продукции, товара).

Различают физический и моральный износ основных фондов. *Физический износ* представляет собой потерю части стоимости основных фондов вследствие утраты ими потребительской стоимости, т. е. ухудшения технико-экономических характеристик под воздействием процессов труда, природных сил или неиспользования. *Моральный износ* — это потеря части стоимости основных фондов без соответствующего физического износа в результате удешевления изготовления аналогичных или в результате создания более совершенных основных фондов под влиянием научно-технического прогресса, что приводит к удорожанию эксплуатации действующих.

За период эксплуатации происходит возмещение стоимости основных фондов, так как сумма их износа включается в состав текущих затрат (издержек обращения) и, следовательно, в цену товара. Денежным выражением стоимости износа основных фондов являются амортизационные отчисления. *Амортизация* представляет собой постепенный перенос стоимости изношенной части основных фондов на продукцию или товар. Она позволяет предприятию возместить и накопить денежные средства для последующего воспроизводства основных фондов.

Амортизационные отчисления производятся постепенно (ежемесячно или ежеквартально) на основе норм амортизации, которые устанавливаются в процентах к балансовой (восстановительной) стоимости основных фондов. Нормы амортизации дифференцированы по группам основных фондов с учетом срока их полезного использования в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации (НК РФ, ст. 258). Классификация основных фондов, включаемых в амортизационные группы, утверждается Правительством РФ. При начислении амортизации могут использоваться два метода: линейный и нелинейный.

*Линейный метод* предполагает амортизационные отчисления равными долями в течение всего срока полезного использования основных фондов. Расчет суммы амортизации в данном случае производится путем умножения стоимости объекта основных фондов на норму амортизации и деления на 100%. Норма амортизации по каждому объекту основных фондов определяется как процентное отношение единицы к сроку полезного использования фондов в месяцах. Например, если срок службы оборудования 3 года (36 месяцев), то ежемесячная норма амортизации составляет 2,8% ( $1 / 36 \times 100$ ).

*Нелинейные методы* начисления амортизации (метод уменьшаемого остатка, метод списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, метод списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)) предполагают ее исчисление по норме с остаточной стоимости основных фондов, которая определяется исходя из срока полезного использования объекта. При этом доля амортизации, относимая на издержки, уменьшается с каждым последующим годом эксплуатации объекта основных фондов.

Учет, анализ и планирование основных фондов производятся в натуральном и стоимостном выражениях. Натуральные показатели (размер общей и торговой площади; площадь и емкость складов; количество единиц и мощность оборудования по видам и др.) используются для оценки технико-экономического уровня предприятия. Стоимостные показатели позволяют определить общую стоимость основных фондов и ее динамику, показатели



структуры, состояния, движения и эффективности использования основных фондов, величину амортизационных отчислений. Стоимостная оценка основных фондов производится по первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости.

*Первоначальная стоимость* — это стоимость основных фондов в момент их приобретения или строительства. Она включает затраты на строительство, сооружение, приобретение, доставку, установку и монтаж основных фондов в ценах, действующих в момент ввода их в эксплуатацию.

*Восстановительная стоимость* — это стоимость воспроизводства основных фондов в условиях настоящего времени (в современных ценах). Она определяется не чаще одного раза в год путем переоценки основных фондов при помощи индексации или прямого пересчета по рыночным ценам. Необходимость переоценки вызывается инфляционными процессами, а также модернизацией и реконструкцией основных фондов.

*Остаточная стоимость* — это стоимость основных фондов за минусом их износа. Она определяется как разность между первоначальной стоимостью и суммой амортизационных отчислений, начисленных за весь период эксплуатации основных фондов.

Непрерывный процесс обновления основных фондов путем строительства и приобретения новых объектов основных фондов, технического перевооружения, реконструкции и капитального ремонта представляет собой воспроизводство основных фондов. Основной целью воспроизводства является обеспечение предприятий основными фондами в их количественном и качественном составе, поддержание их в рабочем состоянии. Задачами воспроизводства основных фондов выступают: возмещение выбывающих по разным причинам основных фондов; увеличение объема основных фондов для создания предпосылок роста масштабов деятельности предприятия; улучшение видовой, технологической и возрастной структуры основных фондов в целях повышения эффективности деятельности предприятия. Различают простое и расширенное воспроизводство. Простое воспроизводство (замена отдельных средств труда и их ремонт)

не изменяет первоначальной стоимости основных фондов, но восстанавливает их потребительную стоимость. Расширенное воспроизводство (новое строительство, реконструкция, модернизация, техническое перевооружение) увеличивает первоначальную стоимость основных фондов.

Формирование основных фондов предприятия может происходить как за счет собственных, так и заемных средств. Источниками собственных средств выступают уставный капитал, амортизационные отчисления, часть прибыли, направляемой на капитальные вложения. Источниками заемных средств являются долгосрочные кредиты. Воспроизводство основных фондов обеспечивается на основе капитальных вложений, представляющих собой долговременные затраты, окупаемость которых происходит в течение длительного периода (нескольких лет). Для оценки эффективности капитальных вложений определяют срок окупаемости капитальных вложений (отношение суммы капитальных вложений к сумме прибыли, полученной в результате этих вложений) и коэффициент эффективности капитальных вложений (показатель, обратный сроку окупаемости).

Состояние и движение основных фондов оценивается при помощи следующих показателей:

1. *Темп изменения стоимости основных фондов за год* (отношение стоимости основных фондов на конец года к их стоимости на начало года, выраженное в процентах).

2. *Темп изменения среднегодовой стоимости основных фондов в отчетном году по сравнению с базисным годом* (отношение среднегодовой стоимости основных фондов отчетного года к среднегодовой стоимости основных фондов базисного года, выраженное в процентах). Среднегодовая стоимость основных фондов рассчитывается по формуле

$$\Phi_{cp} = \Phi_n + (\Phi_{введ} \times M / 12) - (\Phi_{выб} \times (12 - M) / 12),$$

где  $\Phi_{cp}$  — среднегодовая стоимость основных фондов;

$\Phi_n$  — стоимость основных фондов на начало года;

$\Phi_{введ}$  — стоимость основных фондов, введенных в течение года;

$\Phi_{\text{выб}}$  — стоимость основных фондов, выбывших в течение года;

$M$  — число месяцев функционирования основных фондов в течение года.

Расчет среднегодовой стоимости основных фондов может быть произведен и по формуле средней хронологической с учетом стоимости основных фондов на начало каждого месяца.

3. *Коэффициент ввода (обновления) основных фондов* — отношение стоимости введенных за период основных фондов к стоимости основных фондов на конец периода.

4. *Коэффициент выбытия основных фондов* — отношение стоимости выбывших за период основных фондов к стоимости основных фондов на начало периода.

Обновление и выбытие основных фондов может выражаться и в процентах (если соответствующие коэффициенты умножить на 100%), что отражает долю введенных или выбывших основных фондов в общей их стоимости.

5. *Коэффициент износа основных фондов* — отношение суммы амортизации, начисленной за весь период эксплуатации, к первоначальной (восстановительной) стоимости основных фондов на конец периода.

6. *Коэффициент годности основных фондов* — отношение остаточной стоимости основных фондов к первоначальной (восстановительной) стоимости основных фондов на конец периода или единица минус коэффициент износа.

**Пример 2.3.** Стоимость основных фондов торгового предприятия на начало года составила 3200,0 тыс. руб. Сумма начисленного износа к началу года — 840,0 тыс. руб. Амортизационные отчисления за отчетный год составили 250,0 тыс. руб. В отчетном году ввод основных фондов составил: с 1 февраля — 160,0 тыс. руб., с 1 ноября — 90,0 тыс. руб. Выбытие основных фондов: с 1 июня — 80,0 тыс. руб., с 1 декабря — 65,0 тыс. руб.

Стоимость основных фондов на конец года составляет 3305,0 тыс. руб. ( $3200,0 + 160,0 + 90,0 - 80,0 - 65,0$ ).

Коэффициент ввода основных фондов —  $0,076 [(160,0 + 90,0) : 3305,0]$ , или 7,6% за год.

Коэффициент выбытия основных фондов —  $0,045 [(80,0 + 65,0) / 3200,0]$ , или 4,5% за год.

Коэффициент износа основных фондов —  $0,33 [(840,0 + 250,0) / 3305,0]$ , т. е. износ составляет 33%.

Коэффициент годности основных фондов —  $0,67 [(3305,0 - 840,0 - 250,0) / 3305,0]$ , или  $1 - 0,33$ .

Среднегодовая стоимость основных фондов — 3309,6 тыс. руб.  $[3200,0 + (160,0 \times 11/12 + 90,0 \times 2/12) - (80,0 \times 7/12 + 65,0 \times 1/12)]$ .

Для характеристики оснащенности предприятия основными фондами используют следующие показатели:

1. *Фондовооруженность* — отношение средней стоимости основных фондов к среднесписочной численности работников за определенный период.

2. *Техническая вооруженность* — отношение средней стоимости активной части основных фондов к среднесписочной численности работников за определенный период.

Динамика этих показателей характеризует воспроизводственную политику предприятия.

Повышение эффективности использования основных фондов является важной задачей, так как от этого во многом зависят объем и финансовые результаты деятельности предприятия. Для оценки эффективности использования основных фондов применяются следующие показатели:

1. *Фондоотдача* — отношение объема оборота за определенный период к средней стоимости основных фондов за этот же период, что характеризует оборот в расчете на рубль стоимости основных фондов.

2. *Фондоємкость* — показатель, обратный фондоотдаче (отношение средней за период стоимости основных фондов к объему оборота за этот же период) характеризует стоимость основных фондов, приходящуюся на рубль оборота.

3. *Рентабельность основных фондов* — отношение прибыли, полученной за определенный период, к средней стоимости основных фондов за этот же период, что характеризует прибыль в расчете на рубль стоимости основных фондов.

4. *Доля интенсивных и экстенсивных факторов в использовании основных фондов.* Экстенсивным фактором является увеличение стоимости основных фондов, а интенсивным — рост фондоотдачи, рентабельности основных фондов. Методика расчета изложена в гл. 2.1.

Помимо рассмотренных выше общих показателей могут быть использованы и другие показатели эффективности:

- объем оборота за определенный период в расчете на 1 кв. м торговой площади;
- прибыль за определенный период в расчете на 1 кв. м торговой площади;
- коэффициент сменности (отношение количества часов работы предприятия в день к количеству часов работы одной смены);
- коэффициент непрерывности (отношение числа рабочих дней предприятия в месяц к календарному числу дней в месяце);
- коэффициенты использования оборудования: коэффициент экстенсивной нагрузки (отношение фактического времени работы оборудования за определенный период к максимально возможному времени работы), коэффициент интенсивной нагрузки (отношение фактической производительности оборудования к максимально возможной (проектной) производительности оборудования), интегральный коэффициент (отношение фактического объема выпуска за определенный период к максимально возможному, или произведение коэффициентов интенсивной и экстенсивной нагрузки).

Основными путями повышения эффективности использования основных фондов предприятий торговли выступают:

- установление обоснованного режима работы предприятия;
- рациональное использование торговых и складских площадей;
- повышение производительности труда работников;
- улучшение состава основных фондов за счет технического перевооружения и реконструкции;
- совершенствование торгово-технологических процессов;
- своевременная модернизация оборудования;

- ускорение освоения вновь вводимых мощностей;
- поддержание основных фондов в рабочем состоянии и др.

## **2.3. Оборотный капитал организации, его формирование и использование**

Часть финансовых ресурсов организации (предприятия) функционирует в виде оборотных средств (оборотного капитала). *Оборотные средства* постоянно совершают кругооборот, меняя свою форму и перенося свою стоимость на готовый продукт (продукцию или товар) за один производственный цикл.

Особенностью оборотных средств является то, что они не потребляются, а авансируются. Этим обеспечивается непрерывность процесса купли-продажи товаров. Оборотные средства обслуживают весь процесс воспроизводства, отражая движение товарно-материальных ценностей и находясь в постоянном движении. На протяжении одного цикла они совершают кругооборот и проходят несколько стадий, изменяя при этом свою форму (денежную форму на товарную и опять на денежную), на первой стадии денежные средства направляются на приобретение товаров, на второй — товары реализуются, т. е. происходит их обмен на деньги, причем в большей сумме, чем было вложено в закупку товаров. Затем эти деньги вновь направляются на приобретение товаров, что означает начало нового кругооборота. При этом оборотные средства одновременно находятся на всех стадиях кругооборота, обеспечивая непрерывность функционирования предприятия. Продолжительность кругооборота зависит от времени нахождения оборотных средств на каждой стадии.

Оборотные средства предприятия состоят из *оборотных производственных фондов* (запасы сырья, материалов, полуфабрикаты, незавершенное производство и др.) и *фондов обращения* (готовая продукция на складах, запасы товаров, денежные средства в кассе, на счетах в банках, средства в расчетах, в частности дебиторская задолженность и др.). Состав оборотных средств зависит от отраслевой принадлежности предприятия.

Так, в предприятиях промышленности основная часть оборотных средств представлена оборотными производственными фондами, а в предприятиях торговли все оборотные средства есть фонды обращения (наибольшую долю в которых занимают товарные запасы).

По источникам формирования оборотные средства подразделяются на собственные, заемные и привлеченные. Источниками *собственных средств* являются уставный капитал и прибыль предприятия. Источниками *заемных средств* выступают краткосрочные кредиты. *Привлеченные средства* представлены кредиторской задолженностью (в основном поставщикам). Предприятия стремятся к формированию оборотных средств в основном за счет собственных источников, так как использование заемных средств связано с расходами по оплате процентов за кредит. Определение потребности предприятия в оборотных средствах (нормирование оборотных средств) возможно как в общей сумме на основе результатов анализа за отчетный период и планируемого ускорения оборачиваемости оборотных средств, так и по каждому элементу оборотных средств на основе технико-экономических расчетов.

Соотношение различных групп оборотных средств в их общей сумме составляет структуру оборотных средств. Для оценки структуры рассчитывают долю (удельный вес) отдельных видов оборотных средств в их общей сумме.

Состояние и эффективность использования оборотного капитала оказывают значительное влияние на объем оборота, величину доходов, расходов и прибыли предприятия.

Для оценки эффективности использования оборотных средств используются следующие показатели:

1. *Скорость (коэффициент) оборачиваемости оборотных средств* — отношение объема оборота за определенный период к средней сумме оборотных средств за этот же период. Этот показатель характеризует количество оборотов, совершаемых оборотными средствами за определенный период. Средняя сумма оборотных средств рассчитывается по формуле средней хронологической.

2. *Время обращения оборотных средств* — отношение средней суммы оборотных средств за определенный период к среднему однодневному обороту за этот же период или отношение количества дней в периоде к скорости оборачиваемости. Этот показатель отражает продолжительность одного оборота оборотных средств в днях.

Увеличение количества оборотов, совершаемых оборотными средствами за определенный период, и сокращение продолжительности каждого оборота свидетельствуют об ускорении оборачиваемости оборотных средств, что позволяет предприятию при прочих равных условиях уменьшить потребность в оборотных средствах.

**Пример 2.4.** Сумма оборотных средств предприятия в отчетном году составила: на 1 января — 1890,0 тыс. руб., на 1 апреля — 1970,0 тыс. руб., на 1 июля — 2025,0 тыс. руб., на 1 октября — 2065,0 тыс. руб., на 1 января следующего года — 2110,0 тыс. руб. Оборот розничной торговли за отчетный год — 33 800,0 тыс. руб. В предшествующем году оборачиваемость оборотных средств составляла 23 дня.

Средняя сумма оборотных средств за отчетный год составила 2015,0 тыс. руб.  $[(1890,0 / 2 + 1970,0 + 2025,0 + 2065,0 + 2110,0 : 2) / (5 - 1)]$ .

Оборачиваемость оборотных средств за отчетный год:

– скорость оборачиваемости (количество оборотов) составляет 16,8 оборотов за год  $(33\ 800,0 / 2015,0)$ ;

– время обращения (продолжительность одного оборота) составляет 21,4 дня  $[2015,0 / (33\ 800,0 / 360), \text{ или } 360 / 16,8]$ .

Скорость оборачиваемости оборотных средств за предшествующий год составила 15,7 оборота  $(360 / 23)$ .

Произошло ускорение оборачиваемости оборотных средств по сравнению с предшествующим годом на 1,1 оборота  $(16,8 - 15,7)$ , или на 1,6 дня  $(21,4 - 23)$ , что способствовало относительному высвобождению оборотных средств в сумме 150,2 тыс. руб.  $[(33\ 800,0 / 360) \times 1,6]$ .

3. *Коэффициент закрепления оборотных средств* — обратный показатель коэффициенту оборачиваемости (отношение



средней за определенный период суммы оборотных средств к объему оборота за этот же период) характеризует сумму оборотных средств, затрачиваемых на один рубль оборота.

4. *Рентабельность оборотных средств* — отношение прибыли, полученной за определенный период, к средней сумме оборотных средств за этот же период. Этот показатель отражает прибыль в расчете на рубль суммы оборотных средств.

5. *Доля интенсивных и экстенсивных факторов в использовании оборотных средств.* Экстенсивным фактором является увеличение суммы оборотных средств, а интенсивным — ускорение оборачиваемости, повышение рентабельности оборотных средств. Методика расчета изложена в гл. 2.1.

Основными направлениями повышения эффективности использования оборотных средств предприятий торговли являются:

- систематическое изучение спроса населения на товары;
- совершенствование структуры оборота;
- улучшение организации торговли;
- оптимизация товародвижения,
- увеличение частоты завоза и повышение ритмичности поставок товаров;
- грамотное управление ценами;
- совершенствование системы расчетов;
- обеспечение сохранности оборотных средств;
- обоснованное формирование и нормирование оборотных средств и др.

## **2.4. Трудовые ресурсы организации, их формирование и использование**

Одним из видов экономических ресурсов являются трудовые ресурсы, от состава и эффективности использования которых во многом зависят результаты работы организации (предприятия).

*Трудовые ресурсы* — это трудоспособная часть населения, обладающая физическими и интеллектуальными способностями

к трудовой деятельности, которая может производить материальные блага или оказывать услуги.

Трудовые ресурсы в рыночных условиях формируются на основе требований рынка труда. *Рынок труда* — это совокупность экономических отношений по поводу купли-продажи рабочей силы. Рабочая сила выступает на рынке в качестве товара. Однако она отличается от остальных товаров тем, что, во-первых, создает большую стоимость, чем сама стоит, и, во-вторых, без нее не может функционировать ни одно предприятие.

Элементами рынка труда являются спрос, предложение и цена. Спрос на рабочую силу представляет собой потребность в работниках, имеющую конкретное выражение (потребность в рабочей силе определенной специальности и квалификации) и зависящую от объемов деятельности, темпов развития экономики, производительности труда работников. Предложение рабочей силы — это совокупность рабочей силы, которая находится на рынке или может быть представлена на нем. Оно характеризуется численностью и структурой экономически активного населения. Цена рабочей силы выражается в форме заработной платы, величина которой зависит от множества факторов и в конечном итоге складывается под влиянием спроса и предложения.

*Трудовые ресурсы предприятия* — это совокупность всех занятых на нем работников. Характерной особенностью предприятий торговли является высокая доля живого труда. Следует отметить, что труд торговых работников имеет ряд особенностей:

- конечным результатом труда является не продукт, а услуга;
- двойственный характер труда, связанный с продолжением процессов производства в сфере обращения и с осуществлением смены формы стоимости;
- выполнение большого числа разнообразных операций;
- выполняемые операции, связанные с реализацией товаров, однообразны, но требуют большого физического и нервного напряжения;

- большой объем операций, связанных с непосредственным общением с людьми;

- влияние на трудовые процессы вероятностных факторов, что связано с динамичностью и сезонностью спроса покупателей, неравномерностью покупательских потоков.

В составе трудовых ресурсов можно выделить две группы работников: рабочие (основные и вспомогательные) и служащие, которые, в свою очередь, подразделяются на руководителей и специалистов. Для оценки состава трудовых ресурсов предприятия рассчитывают долю различных категорий работников в их общей численности. Наибольшая доля в общей численности работников в предприятиях торговли приходится на работников массовых профессий — продавцов, контролеров, кассиров и др. Кроме того, определяют структуру (долю отдельных групп работников в их общей численности) трудовых ресурсов предприятия по полу, возрасту, стажу работы, образованию и другим признакам.

На количественный и качественный состав трудовых ресурсов оказывает влияние величина финансовых ресурсов, вложенных в капитал предприятия. В современных условиях повышается значение качественных характеристик трудовых ресурсов (образование, квалификация, профессиональная подготовка и др.). Потребность предприятия в трудовых ресурсах зависит от объема и структуры оборота, применяемых методов продажи товаров, объема и состава оказываемых дополнительных услуг, уровня технической оснащенности и других факторов.

Для характеристики движения кадров на предприятии изучают в динамике такие показатели, как среднесписочная численность работников, коэффициент приема, коэффициент выбытия, коэффициент текучести кадров, коэффициент замещения кадров, коэффициент постоянства кадров. Методика расчета этих показателей подробно рассмотрена в гл. 6 “Труд и его оплата в организации торговли”.

Содержание трудовых ресурсов связано со значительными расходами финансовых средств (расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, расходы по обучению, переподготовке, повышению квалификации работников и др.). Расходы на

оплату труда и отчисления на социальные нужды представляют собой потребленные ресурсы и включаются в состав текущих затрат (издержек обращения).

Для оценки эффективности использования трудовых ресурсов применяются следующие показатели:

1. *Производительность труда* — это фактическая выработка одного работника. Этот показатель может быть определен как в натуральной (количество реализованных товаров в расчете на одного работника и др.), так и в стоимостной форме (сумма оборота в расчете на одного работника). Большое влияние на выработку в стоимостном выражении оказывают цена, ассортимент реализуемых товаров и другие факторы. При оценке этого показателя в динамике необходимо учитывать изменение розничных цен, что позволяет оценить реальное изменение производительности труда.

**Пример 2.5.** Оборот торгового предприятия составил за отчетный год 33 800,0 тыс. руб., за предшествующий — 30 600,0 тыс. руб. Среднесписочная численность работников в отчетном году составила 21 человек, в предшествующем — 20 человек. Средний индекс розничных цен в отчетном году составил 1,10.

Оборот на одного работника составил в предшествующем году 1530,0 тыс. руб. ( $30\,600,0 / 20$ ), в отчетном — 1609,5 тыс. руб. ( $33\,800,0 / 21$ ). Динамика оборота на одного работника — 105,2% ( $1609,5 / 1530,0 \times 100$ ).

Однако рассчитанные показатели несопоставимы, так как при их определении не учтено изменение цен. За отчетный год оборот предприятия в сопоставимых ценах составил 30 727,3 тыс. руб. ( $33\,800,0 / 1,10$ ), оборот на одного работника — 1463,2 тыс. руб. ( $30\,727,3 / 21$ ). Динамика оборота в сопоставимых ценах на одного работника — 95,6% ( $1463,2 / 1530,0 \times 100$ ).

Таким образом, оборот в действующих ценах на одного работника в отчетном году возрос по сравнению с предшествующим годом на 5,2%. Однако это увеличение не означает рост производительности труда работников, так как оно произошло за счет повышения розничных цен. Производительность труда работников, оцениваемая оборотом в сопоставимых ценах на одного

работника, снизилась на 4,4% (100–95,6), что свидетельствует о снижении эффективности использования трудовых ресурсов предприятия.

2. *Прибыль на одного работника* — отношение прибыли, полученной за определенный период, к среднесписочной численности работников за этот же период.

3. *Доля интенсивных и экстенсивных факторов в использовании трудовых ресурсов.* Экстенсивным фактором является увеличение численности работников, а интенсивным — повышение производительности труда, повышение прибыли в расчете на одного работника. Методика расчета изложена в гл. 2.1.

При анализе эффективности использования трудовых ресурсов оцениваются и такие показатели, как сумма и уровень расходов на оплату труда, доля расходов на оплату труда в общей сумме издержек обращения, средняя заработная плата одного работника, рентабельность расходов на оплату труда, а также производятся расчеты влияния различных факторов на изменение производительности труда работников и других показателей по труду. Подробно эти вопросы изложены в гл. 6.

Основными направлениями повышения эффективности использования трудовых ресурсов предприятий торговли являются:

- повышение технической оснащенности, механизации и автоматизации труда;
- организация рационального режима работы предприятия;
- повышение квалификации работников;
- совмещение должностей;
- улучшение структуры персонала, в частности сокращение доли аппарата управления в общей численности работников;
- улучшение качественного состава кадров;
- совершенствование материального стимулирования труда и др.

## **Задачи**

**Задача 1.** Проведите анализ структуры и эффективности использования экономических ресурсов торгового предприятия на основе данных табл. 2.1.

**Экономические ресурсы  
торгового предприятия за отчетный год**

(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
1	Среднегодовая стоимость основных фондов	1800,0	2050,0
2	Среднегодовая суммаоборотных средств	2420,0	2980,0
3	Средства, направленные на оплату труда	840,0	1090,0
4	Прибыль	850,0	1105,0
5	Оборот розничной торговли	25 630,0	31 640,0

**Задача 2.** Рассчитайте долю и сумму прироста прибыли предприятия питания за счет интенсивного и экстенсивного факторов в использовании капитала.

Среднегодовая стоимость капитала составила в предшествующем году 3420,0 тыс. руб., в отчетном — 3640,5 тыс. руб.

Прибыль предприятия составила в предшествующем году 550,0 тыс. руб., в отчетном — 610,0 тыс. руб.

**Задача 3.** Рассчитайте стоимость основных фондов торгового предприятия на конец года, темп прироста стоимости основных фондов за год, коэффициент обновления, коэффициент выбытия, коэффициент износа и коэффициент годности основных фондов, среднегодовую стоимость основных фондов.

Стоимость основных фондов на начало года — 6120,0 тыс. руб., сумма начисленного износа к началу года — 1680,0 тыс. руб. За отчетный год амортизационные отчисления составили 460,0 тыс. руб.

Данные о движении основных фондов в отчетном году:

ввод: с 1 марта — 51,0 тыс. руб., с 1 октября — 72,0 тыс. руб.;

выбытие: с 1 апреля — 22,0 тыс. руб., с 1 июля — 25,0 тыс. руб.

**Задача 4.** Проведите анализ эффективности использования основных фондов предприятия торговли на основе данных табл. 2.2.

**Показатели деятельности  
предприятия торговли за отчетный год**

(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
1	Оборот розничной торговли	31 324,0	37 822,0
2	Среднегодовая стоимость основных фондов	1595,0	2067,0
3	Среднесписочная численность работников, чел.	26	28
4	Прибыль	1030,0	1252,0

**Задача 5.** Определите долю прироста оборота розничной торговли за отчетный год по сравнению с предшествующим годом за счет экстенсивных и интенсивных факторов в использовании торговой площади на основе данных табл. 2.3.

В отчетном году цены возросли в 1,10 раза.

Таблица 2.3

№ п/п	Показатели	Единицы измерения	Предшествующий год	Отчетный год
1	Оборот розничной торговли	тыс. руб.	25 600,0	32 000,0
2	Среднегодовая торговая площадь	м <sup>2</sup>	340	360

**Задача 6.** Определите срок окупаемости капитальных вложений на реконструкцию магазина на основе следующих данных:

1. Стоимость основных фондов:

- до реконструкции 800,0 тыс. руб.;
- после реконструкции 1500,0 тыс. руб.

2. Оборот за год:

- до реконструкции 16 250,0 тыс. руб.;
- после реконструкции 24 190,0 тыс. руб.

3. Прибыль за год:

- до реконструкции 2,3% к обороту;
- после реконструкции 2,9% к обороту.

**Задача 7.** Рассчитайте потребность предприятия в увеличении торговой площади в планируемом году на основе следующих данных:

1. Оборот розничной торговли отчетного года составил 29 800,0 тыс. руб., в планируемом году составит 31 500,0 тыс. руб. (в сопоставимых ценах).

2. Средняя торговая площадь магазина в отчетном году составила 700 кв. м.

3. В планируемом году намечено получить 70% прироста оборота за счет повышения эффективности использования торговой площади.

**Задача 8.** Проведите анализ эффективности использования оборотных средств торгового предприятия на основе следующих данных:

1. Среднегодовая сумма оборотных средств в предшествующем году составила 1980,0 тыс. руб., в отчетном — 2400,0 тыс. руб.

2. Оборот розничной торговли в предшествующем году — 29 830,0 тыс. руб., в отчетном — 38 540,0 тыс. руб.

3. Прибыль в предшествующем году — 1165,0 тыс. руб., в отчетном — 1580,0 тыс. руб.

**Задача 9.** Рассчитайте долю экстенсивных и интенсивных факторов в использовании оборотных средств предприятия за отчетный год на основе данных табл. 2.4:

Таблица 2.4  
(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
1	Оборот розничной торговли	31 680,0	36 760,0
2	Средняя сумма оборотных средств	2325,0	2500,0

**Задача 10.** Определите по торговому предприятию на планируемый год сумму оборотных средств и их оборачиваемость на основе следующих данных:



1. В отчетном году оборот розничной торговли составил 35 200,0 тыс. руб., оборачиваемость оборотных средств — 26 дней.

2. В планируемом году оборот возрастет на 20%. Предполагается обеспечить 65% прироста оборота за счет повышения эффективности использования оборотных средств.

**Задача 11.** Выполните анализ эффективности использования трудовых ресурсов, занятых на торговом предприятии, за отчетный год на основе данных табл. 2.5:

*Таблица 2.5*  
**(тыс. руб.)**

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
1	Оборот розничной торговли	27 590,0	34 530,0
2	Среднесписочная численность работников, чел.	15	16
3	Прибыль	812,5	1150,0

Индекс цен за отчетный год составил 1,105.

**Задача 12.** Рассчитайте влияние интенсивных и экстенсивных факторов в использовании трудовых ресурсов на изменение оборота розничной торговли на основе следующих данных:

1. Среднесписочная численность работников составила в отчетном году — 25 человек, в предшествующем — 23 человека.

2. Оборот розничной торговли в отчетном году — 32 720,0 тыс. руб., в предшествующем — 26 700,0 тыс. руб. Средний индекс розничных цен за отчетный год — 1,12.

*Вопросы для повторения*

1. Что понимается под экономическим потенциалом предприятия?

2. Дайте определение экономических ресурсов предприятия. Каковы их виды?

3. От чего зависит спрос предприятий торговли на экономические ресурсы?

4. Какие затраты предприятия связаны с использованием различных видов экономических ресурсов?

5. Каковы интенсивные и экстенсивные факторы в использовании ресурсов предприятия?

6. Каковы обобщающие показатели эффективности использования ресурсов предприятий торговли?

7. Что понимается под основными фондами предприятия? Как они классифицируются?

8. Каковы источники формирования основных фондов предприятия?

9. Какие существуют варианты оценки основных фондов?

10. Что понимается под амортизацией основных фондов? Какие существуют способы начисления амортизации?

11. Какими показателями характеризуется состояние и движение основных фондов предприятия?

12. Каковы показатели эффективности использования основных фондов предприятия?

13. Что понимается под оборотными средствами предприятия? Каков состав оборотных средств предприятий торговли?

14. Каковы источники формирования оборотных средств предприятия?

15. Какие показатели позволяют оценить эффективность использования оборотных средств предприятия?

16. Что понимается под трудовыми ресурсами предприятия?

17. Какие показатели характеризуют наличие и движение трудовых ресурсов на предприятии?

18. Каковы показатели эффективности использования трудовых ресурсов предприятия?

19. Каковы пути повышения эффективности использования экономических ресурсов предприятий торговли?

## Глава 3.

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

---

### 3.1. Сущность механизма хозяйствования организации

*Экономический механизм представляет собой совокупность организационно-правовых и экономических форм и методов, используемых для управления деятельностью организации (предприятия).*

Основными звеньями экономического механизма являются экономический интерес, коммерческий расчет, материальное стимулирование, планирование, ценообразование, организационная структура, управление качеством продукции, инновационная деятельность.

*Экономический интерес* является побудительным мотивом деятельности, он находит свое отражение в экономической выгоде, заинтересованности в повышении результатов деятельности и конкурентоспособности предприятия. Через экономический механизм должно обеспечиваться сочетание интересов собственников, работников и общественных интересов. Собственники коммерческих предприятий в долгосрочной перспективе заинтересованы в увеличении стоимости вложенного капитала и получении прибыли в краткосрочном периоде. Личные интересы работников состоят в получении достойной оплаты труда. Общественные интересы, представляемые государством и муниципальными образованиями, состоят в своевременном формировании бюджетов за счет налоговых платежей предприятий.

*Коммерческий расчет* непосредственно связан с экономическим интересом и представляет собой совокупность принципов обоснования экономической целесообразности отдельных операций и предпринимательской деятельности в целом (создание предприятия, приобретение оборудования, совершение сделок, производство и реализация товаров и т. д.). Основными принципами коммерческого расчета являются самоокупаемость, самофинансирование, конкурентоспособность. Принцип самоокупаемости заключается в окупаемости затрат предприятия получаемыми доходами, принцип самофинансирования предполагает не только окупаемость расходов, но и получение прибыли, необходимой для обеспечения дальнейшего экономического и социального развития. Конкурентоспособность предприятия означает сохранение его ниши на местном рынке, повышение его платежеспособности и финансовой устойчивости.

*Материальное стимулирование труда работников* является важнейшим фактором повышения эффективности деятельности предприятия. В условиях рынка предприятия самостоятельно осуществляют комплекс мер по организации труда: разработка тарифной системы, выбор форм и систем оплаты труда, установление окладов и ставок работникам, расценок оплаты труда, показателей, размеров и условий премирования, всевозможных доплат и надбавок, введение альтернативных (косвенных) форм материального поощрения работников.

Важным звеном управления на предприятии является *планирование*. В условиях рыночных отношений предприятия самостоятельно осуществляют планирование своего развития: определяют цели и задачи деятельности; объемы и структуру хозяйственной деятельности; потребность в финансовых, материальных и трудовых ресурсах; вырабатывают стратегию и тактику поведения на рынке; устанавливают экономические связи с другими субъектами рынка.

*Ценообразование* как важнейшее звено хозяйственного механизма осуществляется в современных условиях под влиянием спроса и предложения. Предприятия торговли непосредственно участвуют в установлении цен при заключении договоров на

закупку товаров и сырья. Они самостоятельно устанавливают цены реализации товаров. Конкуренция на рынке требует от предприятий поведенческих решений, т. е. выработки ценовой политики и стратегии. Цена должна стимулировать развитие оборота, улучшение его структуры, обеспечивать получение прибыли в размерах, необходимых для экономического и социального развития предприятия. При этом высокие цены являются сдерживающим фактором развития объемов деятельности, а низкие цены могут не обеспечивать покрытие торговых расходов и привести к убыткам.

Немаловажным звеном является *организационная структура предприятия*, т. е. горизонтальное и вертикальное построение предприятия, количество структурных подразделений, соотношения между ними и система взаимодействия. Предприятие организационно должно быть построено так, чтобы обеспечивалась эффективная работа в целом и отдельных его структурных звеньев.

*Управление качеством продукции* — это процесс воздействия на создание, эксплуатацию или потребление продукции необходимого уровня качества. Качество продукции — важнейший показатель деятельности предприятия, его успеха, авторитета и положения на рынке. Качество — это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением. Политика предприятий торговли в управлении качеством должна быть направлена на расширение рынков сбыта товаров, структуры оборота, повышение качества и внедрение новых форм обслуживания потребителей, оказание дополнительных услуг и послепродажного сервиса.

*Инновационная деятельность* — это усовершенствование деятельности предприятия, приносящее положительный экономический и социальный результат. Инновация означает изменения в экономике, в обществе, в поведении производителей, покупателей, работников. Поэтому инновационная деятельность предприятия должна ориентироваться на потребности рынка. Она основана на использовании научных достижений в ком-

мерческих целях, на результатах маркетинговых исследований рынков сбыта и поиске новых потребителей.

Механизм хозяйствования постоянно совершенствуется и изменяется под воздействием внешней и внутренней среды функционирования предприятия.

Эффективность механизма хозяйствования во многом зависит от того, как организована и отлажена экономическая работа на предприятии.

*Экономическая работа* — это комплекс приемов и методов получения и изучения экономической информации, оценки развития хозяйственной деятельности предприятия и взаимосвязей экономических процессов и явлений, разработка стратегии дальнейшего развития.

Экономическая работа на предприятиях торговли включает:

- изучение внешней и внутренней среды деятельности предприятия;

- создание информационной базы (сбор, изучение и обобщение социально-экономической информации), необходимой для определения стратегии предприятия, разработки планов и оперативного управления. В условиях рыночных отношений для обеспечения деятельности предприятия необходима как внутренняя, так и внешняя информация. Внутренняя информация формируется в рамках предприятия на основе его работы и протекающих внутренних процессов. Внешняя информация — это информация о состоянии рыночной среды, внешних условиях, в которых функционирует предприятие (о предложении и спросе на рынке товаров и услуг, о деятельности предприятий-конкурентов, о положении дел на товарных и финансовых рынках и т. д.);

- ведение бухгалтерской, оперативной и статистической отчетности;

- анализ хозяйственно-финансовой деятельности предприятия;

- экономическое обоснование планов и прогнозов дальнейшего развития предприятия;

- разработка организационно-экономических мероприятий по повышению результатов и эффективности деятельности

предприятия, укреплению его положения на рынке потребительских товаров и услуг и обеспечению конкурентоспособности.

### **3.2. Основы планирования деятельности организации**

Основой эффективной деятельности организации (предприятия) является планирование. *Планирование* — это разработка и обоснование планов экономического и социального развития предприятия и путей их реализации. Планирование позволяет обеспечить сбалансированное, пропорциональное развитие хозяйственно-финансовой деятельности предприятия, учитывая все внешние и внутренние факторы.

В условиях рынка центр тяжести планирования перенесен на уровень основного хозяйственного звена (предприятия). Предприятие самостоятельно определяет цель, объем и структуру деятельности, потребность в экономических ресурсах, методы и способы решения поставленных задач, осуществляет контроль за ходом их реализации.

Основными задачами планирования деятельности предприятия являются обеспечение финансовой устойчивости предприятия, достижение более высокой рентабельности по сравнению с рентабельностью конкурентов, увеличение объема оборота и доли на рынке за счет формирования конкурентоспособной структуры оборота, ценовой политики и эффективного использования ресурсов.

*Планирование выполняет ряд функций:*

- обеспечение сбалансированности хозяйственно-финансовой деятельности и всех структурных подразделений;
- обеспечение безопасности предприятия: при планировании учитываются факторы риска, чтобы избежать их или свести до минимума;
- внутривоздейственная координация и интеграция различных сфер деятельности;
- создание условий для формирования ответственных квалифицированных работников;

- осуществление эффективного контроля за производственно-хозяйственной деятельностью.

Планирование деятельности предприятия основывается на использовании таких принципов, как непрерывность, органическое единство, комплексность, выделение приоритетов, гибкость, оптимальность и экономичность, контроль.

*Принцип непрерывности планирования* означает сочетание и взаимную увязку долгосрочных и краткосрочных планов. Планирование должно осуществляться постоянно, а долгосрочные планы должны корректироваться в ходе реализации текущих планов.

*Принцип органического единства* предполагает систему взаимосвязанных между собой элементов, имеющих единую направленность развития.

*Комплексность планирования* обеспечивает взаимную увязку всех показателей и разделов планов и направлений деятельности предприятия.

*Выделение приоритетов* предполагает необходимость определения в планах главных задач или направлений развития, требующих первоочередного решения и выделения средств, в целях повышения эффективности деятельности предприятия.

*Принцип гибкости планирования* означает изменение и уточнение планов в процессе их реализации с учетом изменения внешней и внутренней среды функционирования предприятия.

*Принцип оптимальности и экономичности* предполагает разработку нескольких альтернативных вариантов плана развития предприятия и выбор лучшего варианта с точки зрения экономичности его реализации и получения наиболее высоких результатов.

*Принцип контроля* позволяет своевременно обнаружить недостатки в работе предприятия, предупредить возможные диспропорции развития, а также выявить резервы повышения эффективности деятельности.

Виды (формы) планирования и планов различают по содержанию и форме.



1. С точки зрения обязательности плановых заданий — директивное и индикативное.

*Директивное планирование* представляет собой процесс принятия решений, имеющих обязательный характер. Оно присуще командно-административной системе народного хозяйства, а в рыночных условиях может быть средством решения многих общенациональных задач, в частности в области охраны окружающей среды, обороны, структурной перестройки экономики и т. п. Этот вид планирования имеет адресный характер, поэтому может использоваться на предприятиях при текущем планировании и принятии конкретных решений.

*Индикативное планирование* в отличие от директивного носит направляющий и рекомендательный, но необязательный для исполнения характер. Как инструмент управления индикативное планирование чаще всего используется на макроуровне, тогда как на микроуровне — при составлении перспективных планов развития предприятия.

2. По срокам, на которые разрабатываются планы, различают долгосрочное (перспективное), среднесрочное и краткосрочное (текущее) планирование.

*Долгосрочное (перспективное) планирование* осуществляется на период более пяти лет. Эти планы определяют долговременную стратегию экономического, социального, научно-технического развития предприятия. Перспективное планирование следует отличать от прогнозирования. *Прогнозирование* — это процесс предвидения, который основывается на вероятностном научном суждении о перспективах развития объекта в будущем. Прогнозирование является одним из этапов перспективного планирования.

Оно позволяет определить различные варианты развития планируемого процесса и обосновать наиболее приемлемый вариант. Прогнозирование может выступать и как самостоятельная функция управления. Это прогнозы социально-экономического развития, составляемые на уровне страны и отдельных регионов. На уровне предприятия могут прогнозироваться объемы продаж и их доля на рынке, требуемые капитальные вложения и другие показатели.

*При среднесрочном планировании* планы разрабатываются на период от одного до пяти лет.

*Текущее планирование* осуществляется на год, включая полугодие, квартал, месяц, неделю (декаду), день. Текущее планирование является одним из инструментов реализации перспективных и среднесрочных планов.

3. По содержанию плановых решений выделяют стратегическое планирование, тактическое, оперативно-календарное и бизнес-планирование.

*Стратегическое планирование* ориентировано на долгосрочную перспективу. Оно представляет собой выбор перспективных целей и способов достижения этих целей в условиях постоянно меняющейся внешней среды.

*Тактическое планирование* — это процесс создания предпосылок для реализации стратегических целей. Оно, как правило, охватывает краткосрочный и среднесрочный периоды. Объектами тактического планирования являются объемы продаж, затраты, прибыль и рентабельность, материально-техническая база, бюджеты предприятий и др.

*Оперативно-календарное планирование* — это конкретизация показателей тактического плана с целью организации повседневной планомерной и ритмичной работы предприятия и его структурных подразделений.

*Бизнес-планирование* осуществляется при создании нового предприятия или освоении новых видов деятельности.

4. По сферам различают планирование:

- сбыта (на предприятиях торговли — планирование объемов оборота);
- производства;
- персонала (потребность, подбор, подготовка, переподготовка, увольнение);
- потребностей (потребности в товарах, сырье, в материально-технической базе и т. д.);
- инвестиций, финансов и т. д.

По уровню управления выделяются планы предприятия в целом и планы структурных подразделений.

Для решения наиболее важных проблем разрабатываются программы. Например, программа стимулирования труда работников, программа финансового оздоровления, программа развития материально-технической базы.

Планирование деятельности предприятия может осуществляться двумя подходами: целевым и ресурсным.

При *целевом подходе* плановые показатели деятельности предприятия определяются исходя из поставленной цели. Например, целью предприятия может быть получение прибыли. Исходя из этого определяются объем и структура оборота, затем потребность в использовании ресурсов (основных и оборотных средствах, численности работников), необходимых для достижения поставленной цели.

При *ресурсном подходе* основой разработки планов объема и результатов деятельности предприятия являются имеющиеся на начало планируемого периода экономические ресурсы.

Разработка планов предприятий торговли и питания осуществляется с использованием различных методов. Основные методы, применяемые при планировании деятельности предприятий, — это балансовый, нормативный, экстраполяции, экспертных оценок и экономико-математические.

Наиболее распространенными являются *балансовый, нормативный методы и метод экстраполяции*.

Использование *балансового метода* позволяет обеспечить необходимые пропорции развития различных направлений и показателей деятельности предприятия. Для обоснования планов составляются натуральные балансы, стоимостные, балансы рабочей силы и рабочего времени.

Натуральные балансы составляются в натуральных единицах (тонны, штуки, литры и т. п.). Например, на предприятиях питания составляют продуктовый баланс, на основе которого определяется потребность в сырье для производства собственной продукции.

*Нормативный метод планирования* основан на использовании различных норм и нормативов. Различают государствен-

ные экономические нормативы, межотраслевые, отраслевые и местные.

*Государственные экономические нормативы* — это ставки налогов, размеры налоговых пошлин, минимальный размер оплаты труда, нормы продолжительности рабочего времени и др.

*Межотраслевые нормативы* действуют в различных сферах и отраслях деятельности. Например, нормы эксплуатации и обслуживания оборудования, используемого в различных отраслях.

*Отраслевые нормы* применяются на предприятиях одной отрасли. Это нормы расхода сырья, материалов, топлива, электроэнергии и др.

*Местные нормы и нормативы* разрабатываются непосредственно на предприятиях, если в силу специфики деятельности невозможно применение межотраслевых и отраслевых. Это нормы выработки, нормы времени, нормы обслуживания рабочих мест, нормы оплаты труда (сдельные расценки), нормы расходов на оплату труда, нормы амортизации основных средств, нормы товарных запасов (в торговле), сырья (на предприятиях питания) и др.

*Метод экстраполяции* может быть использован только при краткосрочном планировании. Суть этого метода состоит в перенесении выявленных устойчивых тенденций развития за предплановые периоды на будущий период.

### **3.3. Основы экономического анализа хозяйственной деятельности организации**

*Анализ представляет собой совокупность методов и приемов изучения экономических процессов и явлений.* Применительно к предприятиям торговли — это изучение и оценка результатов деятельности, складывающихся под воздействием объективных и субъективных факторов. На основе анализа определяются экономическая эффективность деятельности предприятия, оценка степени достижения поставленных целей, положительных и отрицательных сторон хозяйственной деятельности, выявляются внутрихозяйственные резервы, вы-

рабатываются основные направления развития деятельности предприятия на текущую и длительную перспективу. Анализ является основой для разработки планов предприятия и контроля за их выполнением.

Виды экономического анализа классифицируются по различным признакам.

*По временному признаку* анализ может быть оперативным, текущим и стратегическим. *Оперативный анализ* проводится непосредственно в процессе управления и принятия решений. Он позволяет оперативно выявлять недостатки в работе предприятия и воздействовать на хозяйственные процессы. *Текущий анализ* (итоговый, заключительный, ретроспективный) проводится за отчетный период (месяц, квартал, год). Этот анализ обеспечивает более полную оценку деятельности предприятия по использованию имеющихся возможностей и резервов, так как проводится комплексно, всесторонне по отчетным данным за соответствующие периоды. *Стратегический анализ* основан на системном ситуационном подходе изучения различных факторов, влияющих на процесс стратегического управления. Цель стратегического анализа — выявление и обоснование решений, выбор альтернатив для определения и оценки стратегии предприятия.

*По пространственному признаку* выделяют внутрихозяйственный и межхозяйственный анализ. *Внутрихозяйственный анализ* изучает деятельность внутри предприятия и его структурных подразделений. *Межхозяйственный анализ* используется для изучения и сравнения результатов деятельности двух и более предприятий в целях определения лучших из них, изучения передового опыта и выявления резервов.

*По субъектам (пользователям анализа)* различают внутренний и внешний анализ. *Внутренний анализ* проводится для нужд самого предприятия в целях оперативного, текущего, долгосрочного и стратегического управления производственной, торговой, коммерческой и финансовой деятельностью. *Внешний анализ* проводится на основе финансовой и статистической отчетности финансовыми органами, банками, акционерами, инвесторами и органами хозяйственного управления.

К проведению экономического анализа предъявляется ряд требований. Анализ должен быть систематическим, комплексным, конкретным и действенным.

*Систематический анализ* позволяет осуществлять контроль за ходом реализации планов предприятия, быстро и своевременно реагировать на изменения рыночной ситуации и вносить коррективы в текущую, среднесрочную и долгосрочную экономическую политику предприятия.

*Комплексный анализ* означает оценку различных показателей деятельности предприятия в их взаимосвязи, взаимозависимости, соподчиненности, что обеспечивает полноту и реальность выводов. В частности, оценка развития объема оборота и результатов деятельности торгового предприятия должна проводиться с учетом эффективности использования его материальных, финансовых и трудовых ресурсов.

*Конкретный анализ* имеет цель установления конкретных причин и факторов, оказавших влияние на изменение объема и результатов деятельности предприятия.

*Действенный анализ* означает, что в процессе анализа должны быть выявлены неиспользованные резервы предприятия и разработаны организационно-технические и экономические мероприятия по ликвидации выявленных негативных моментов и по дальнейшему использованию положительных факторов развития хозяйственно-финансовой деятельности, повышения его эффективности и конкурентоспособности.

Анализ проводится взаимосвязанными методами: индуктивным (от частного к общему) и дедуктивным (от общего к частному).

Основными способами и приемами экономического анализа являются: использование абсолютных, относительных и средних величин; сравнения; группировки; цепные подстановки и др.

*Абсолютные величины* отражают фактические показатели объемов и результатов деятельности предприятия. *Относительные величины* показывают соотношение фактических величин во времени и по структуре. *Средние величины* характеризуют обобщенные, групповые показатели.

*Сравнения* являются наиболее распространенным способом экономического анализа. Этот способ используется для оценки динамики различных показателей, оценки степени выполнения планов, для сравнения с нормативами и со средними показателями, для сравнения с показателями предприятий-конкурентов.

*Способ группировок* применяется для классификации показателей в зависимости от различных причин и факторов. Группировки могут быть простыми, построенными по одному признаку, и комбинационными, построенными по нескольким признакам одновременно.

*Способ цепных подстановок* используется для расчета влияния различных факторов на изменение совокупного показателя. Суть этого способа состоит в поочередной замене базисного или планового значения одного из факторов на отчетное значение.

#### *Вопросы для повторения*

1. Что понимается под механизмом функционирования предприятия?
2. Каковы отличия хозяйственного механизма предприятий, функционирующих в условиях командной и рыночной экономики?
3. Что такое экономический интерес?
4. Каковы сущность и принципы коммерческого расчета?
5. Каковы сущность и значение материального стимулирования?
6. Каковы основные принципы ценообразования на предприятиях торговли?
7. Что включает в себя экономическая работа на предприятии?
8. Чем различается планирование в условиях рыночной и командной экономики?
9. Каковы задачи планирования хозяйственно-финансовой деятельности предприятия?
10. Какие виды планов разрабатываются на предприятиях торговли?
11. Что такое стратегическое планирование?
12. Какие методы планирования используются на предприятии?
13. Что такое бизнес-план и каково его назначение?

14. По каким показателям разрабатывается план хозяйственно-финансовой деятельности торгового предприятия?
15. Что такое экономический анализ и каковы его задачи?
16. Какие требования предъявляются к экономическому анализу?
17. Какие существуют виды анализа?
18. Какие методы и приемы анализа применяются для оценки хозяйственно-финансовой деятельности предприятия?



## **Глава 4.**

# **ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

---

### **4.1. Экономическое содержание и характеристика оборота розничной торговли**

Основным объемным показателем деятельности торговых организаций (предприятий) является оборот розничной торговли, сущность которого выражает экономические отношения, связанные с обменом денежных средств населения на товары посредством купли-продажи.

Оборот розничной торговли представляет собой выручку от продажи товаров населению для личного потребления или использования в домашнем хозяйстве за наличный расчет или оплаченных по кредитным карточкам, по расчетным чекам банков, по перечислениям со счетов вкладчиков, по поручению физических лиц без открытия счета, посредством платежных карт, что также учитывается как продажа за наличный расчет.

Продажа товаров населению осуществляется:

- юридическими лицами, для которых торговая деятельность является основной (магазины, предприятия питания и др.);
- юридическими лицами, для которых торговая деятельность не является основной (фирменные магазины и магазины при промышленных предприятиях);
- физическими лицами, осуществляющими продажу товаров на вещевых, продовольственных и смешанных рынках.

Оборот розничной торговли отражает как денежную выручку предприятий торговли, так и сумму расходов населения на покупку товаров. Как обобщающий показатель оборот розничной

торговли во многом характеризует состояние экономики страны (развитие промышленности и сельского хозяйства, инфляционные процессы, уровень жизни населения, емкость рынка). Этот показатель имеет важное социально-экономическое значение, что проявляется в следующем:

- посредством оборота происходит смена формы стоимости (товарной на денежную);
- возмещаются затраты производителей товаров;
- выявляется потребительная стоимость товаров;
- денежные доходы населения обмениваются на необходимые предметы потребления, удовлетворяется платежеспособный спрос населения;
- обеспечивается расширенное воспроизводство (часть прибыли, получаемой предприятиями в результате реализации товаров, поступает в виде налогов в бюджет).

Состав оборота розничной торговли регламентируется приказом Росстата от 24.10.2011 г. № 435.

В оборот розничной торговли также включаются:

- стоимость товаров, проданных по договорам комиссии (поручения или агентским договорам) по моменту продажи в размере полной стоимости товаров, включая вознаграждение;
- полная стоимость товаров, проданных в кредит (по моменту отпуска товаров покупателям);
- стоимость товаров длительного пользования, проданных по образцам (по времени выписки счета-фактуры или доставки покупателю, независимо от времени фактической оплаты товара покупателем);
- стоимость товаров, проданных в порядке электронной торговли (электронная торговля — это продажа товаров по заказам от покупателей, поступивших в интерактивном режиме (ON-LINE), где цена и (или) условия продажи приняты или оговорены по Интернету, электронной почте и т.п.) по времени выписки счета-фактуры или доставки покупателю, независимо от формы расчета и времени фактической оплаты товара покупателем;
- стоимость товаров, проданных по почте; товары высылаются покупателю, который выбирает их по рекламным объявлениям, каталогам, образцам или другим видам рекламы;

- стоимость товаров, проданных через торговые автоматы;
- полная стоимость лекарственных средств, отпущенных отдельным категориям граждан бесплатно или по льготным рецептам;

- полная стоимость товаров, проданных отдельным категориям населения со скидкой (угля, газа в баллонах, древесного топлива и т.п.);

- стоимость проданных по подписке печатных изданий (по моменту выписки счета, без учета стоимости доставки);

- стоимость упаковки, имеющей продажную цену, не входящую в цену товара;

- стоимость проданной порожней тары.

Оборот розничной торговли показывается, включая стоимость стеклянной посуды, проданной вместе с товаром (за вычетом стоимости возвращенной населением порожней стеклянной посуды) или принятой в обмен на товар.

Стоимость товаров, отпущенных населению через розничную торговую сеть или через торговые подразделения неторговых организаций в счет задолженности по заработной плате, пенсиям, пособиям и т.п. с последующей оплатой организациям торговли предприятиями, органами социального обеспечения или др., включается в оборот розничной торговли.

Не включаются в оборот розничной торговли:

- стоимость товаров, выданных своим работникам в счет оплаты труда;

- стоимость объектов недвижимости;

- стоимость проданных товаров, не выдержавших гарантийных сроков службы;

- стоимость проездных билетов, талонов на все виды транспорта, лотерейных билетов, телефонных карт, карт экспресс-оплаты услуг связи;

- стоимость товаров, отпущенных через розничную торговую сеть юридическим лицам (в том числе и организациям социальной сферы, спецпотребителям и т.п.) и индивидуальным предпринимателям.

Оборот розничной торговли имеет количественную и качественную характеристики. Количественная характеристика —

объем реализации товаров в стоимостном (денежном) выражении, т. е. сумма выручки от реализации товаров. Качественная характеристика оборота — его состав или структура, т. е. доля отдельных товарных групп в общем объеме реализации.

Оборот розничной торговли можно классифицировать:

- по формам собственности (оборот частной торговли, в том числе торговли потребительской кооперации; оборот государственной и муниципальной торговли и др.);
- по группам товаров (оборот по продовольственным товарам, оборот по непродовольственным товарам);
- по отражению в статистической отчетности (оборот организованного рынка, оборот неорганизованного рынка).

Оборот розничной торговли отражает в концентрированном виде взаимодействие спроса и предложения. Поэтому основными факторами, оказывающими влияние на формирование оборота розничной торговли, являются:

- факторы, связанные со спросом населения (денежные доходы и покупательные фонды обслуживаемого населения, его численность и состав, уровень благосостояния населения, степень удовлетворения спроса на товары и услуги предприятий торговли);
- факторы, связанные с товарным предложением (состояние промышленности и сельского хозяйства, технический уровень производства и качество потребительских товаров, развитие экспортно-импортных операций);
- ценовые факторы (уровень цен, инфляционные процессы, меры государственного регулирования цен);
- факторы, связанные с организацией торговой деятельности (состояние материально-технической базы предприятий торговли, применяемые формы и методы продажи товаров, организация рекламы, режим работы предприятий и др.).

Оборот розничной торговли характеризуется следующими взаимосвязанными показателями: реализация товаров, товарные запасы, поступление товаров. Балансовая увязка показателей оборота розничной торговли выражается формулой

$$З_n + П = Р + В + З_k,$$

где  $З_n$  — сумма товарных запасов на начало периода;

$П$  — сумма поступления товаров за период;

$Р$  — сумма реализации товаров (оборота) за период;

$В$  — сумма прочего выбытия товаров (не включаемого в оборот розничной торговли) за период;

$З_k$  — сумма товарных запасов на конец периода.

Основным показателем является реализация (оборот розничной торговли). Запасы и поступление товаров имеют подчиненное значение к обороту, так как они являются его товарным обеспечением.

## **4.2. Анализ оборота организации торговли по общему объему и в ассортименте**

*Цель анализа показателей оборота розничной торговой организации (предприятия) состоит в выявлении путей развития оборота розничной торговли, резервов увеличения доли предприятия на потребительском рынке и повышения его конкурентоспособности.*

Цель определяет задачи анализа, последовательность его проведения, информационную базу.

*Задачами анализа оборота являются:*

- выявление динамики оборота в действующих и сопоставимых ценах;
- определение доли предприятия на рынке региона;
- оценка степени выполнения самостоятельно установленных планов;
- выявление влияния отдельных факторов на изменение оборота;
- создание информационной базы для планирования оборота на предстоящий период.

Все показатели оборота (реализация товаров, товарные запасы, поступление товаров) изучаются в совокупности, но в определенной последовательности. Так, на первом этапе прово-

дится анализ общего объема оборота и оценивается структура оборота. Затем изучается состояние товарных запасов и анализируется оборачиваемость средств, вложенных в них. Далее анализируется поступление товаров. В завершение проводится комплексный анализ показателей оборота, который включает изучение показателей в балансовой увязке и расчет влияния отдельных факторов на развитие оборота.

Для анализа используется различная информация: данные оперативной и статистической отчетности (форма № П1 “Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг”, форма № 1 торг. (сеть) “Сведения о продаже товаров в организациях оптовой и розничной торговли” и др.); информация о конъюнктуре рынка; различные нормы и нормативы; плановые показатели; товарно-денежные отчеты; материалы инвентаризаций и другая информация.

Различают три типа анализа оборота розничной торговли: оперативный, сравнительный и стратегический.

*Оперативный* анализ производится по ежедневным, пятидневным или недельным данным. При этом выявляются конкретные причины изменения показателей (особенно их ухудшения) и принимаются необходимые меры.

*Сравнительный* анализ позволяет выявить резервы развития путем сравнения показателей предприятия (темпов развития оборота в целом и по отдельным товарным группам, структуры оборота, среднего оборота на одного продавца, среднего оборота на 1 кв. м торговой площади и др.) с показателями конкурентов, среднеотраслевыми или плановыми показателями.

Задачей *стратегического* анализа является определение влияния стратегии развития оборота предприятия на его конкурентоспособность.

В процессе *анализа общего объема оборота* розничного торгового предприятия рассчитываются следующие аналитические показатели:

1. *Динамика оборота в действующих и сопоставимых ценах.*

Динамика оборота в действующих ценах рассчитывается как отношение фактического объема оборота отчетного периода к фактическому объему оборота предшествующего или базисного

периода, выраженному в процентах. Динамика оборота в сопоставимых ценах рассчитывается как отношение объема оборота отчетного периода в сопоставимых ценах к фактическому объему оборота предшествующего или базисного периода, выраженному в процентах. При этом оборот отчетного периода в сопоставимых ценах определяется путем деления оборота в действующих ценах на индекс розничных цен.

#### Пример 4.1.

Таблица 4.1

#### Оборот розничной торговли организации за отчетный год (тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшест-вующий год	Отчетный год			Динамика (%) или отклоне-ние (+, -)	
			в дейст-вующих ценах	ин-декс цен	в сопос-тавимых ценах	в дей-ствующи-х ценах	в со-пос-тави-мых ценах
1	Оборот розничной торговли предприятия	39 500,0	45 000,0	1,10	40 909,1	113,9	103,6
2	Оборот розничной торговли региона	897 816,0	986 700,0	1,09	905 229,4	109,9	100,8
3	Доля предпри-ятия в обороте региона, %	4,4	4,6		4,5	+0,2	+0,1

В отчетном году динамика оборота предприятия в действующих ценах составила 113,9% ( $45\ 000,0 / 39\ 500,0 \times 100$ ). Оборот розничной торговли предприятия за отчетный год в сопоставимых ценах — 40 909,1 тыс. руб. ( $45\ 000,0 / 1,10$ ). Динамика оборота предприятия в сопоставимых ценах составила 103,6% ( $40\ 909,1 : 39\ 500,0 \times 100$ ).

Таким образом, оборот предприятия за год вырос на 13,9%. Рост произошел в основном в результате повышения цен, так как физический объем оборота увеличился лишь на 3,6%.

2. *Изменение объема оборота под влиянием изменения цен и физической массы реализованных товаров.* Влияние изменения розничных цен определяется как разность между оборотом отчетного периода в действующих ценах и оборотом отчетного периода в сопоставимых ценах. Влияние изменения физического объема оборота рассчитывается как разность между оборотом отчетного периода в сопоставимых ценах и оборотом предшествующего периода.

В **примере 4.1** прирост оборота за счет повышения цен составил 4090,9 тыс. руб. ( $45\ 000,0 - 40\ 909,1$ ), или 74,4% [ $4090,9 : (45\ 000,0 - 39\ 500,0) \times 100$ ] общего прироста оборота. Прирост оборота за счет увеличения физического объема составил 1409,1 тыс. руб. ( $40\ 909,1 - 39\ 500,0$ ), что составляет 25,6% [ $1409,1 : (45\ 000,0 - 39\ 500,0) \times 100$ ] общего прироста оборота. Рост розничных цен на 10% вызвал дополнительные расходы населения в сумме 4090,9 тыс. руб. ( $45\ 000,0 - 40\ 909,1$ ).

3. *Доля (удельный вес) предприятия на рынке региона или зоны деятельности и изменение этой доли за анализируемый период.* Этот показатель определяется как процентное отношение объема оборота предприятия к объему оборота розничной торговли региона или зоны деятельности. Положительно оценивается увеличение данного показателя, так как свидетельствует о повышении конкурентоспособности предприятия.

В **примере 4.1** доля предприятия на рынке региона в отчетном году составила 4,6% ( $45\ 000,0 / 986\ 700,0 \times 100$ ), а в предшествующем году — 4,4% ( $39\ 500,0 / 897\ 816,0 \times 100$ ).

Оборот розничной торговли предприятия рос более быстрыми темпами, чем оборот розничной торговли региона (темп роста оборота составил 113,9% и 109,9% соответственно), в результате чего доля предприятия на рынке региона увеличилась за отчетный год на 0,2 процентного пункта (4,6 – 4,4), что оценивается положительно.

4. *Степень выполнения самостоятельно установленного плана оборота.* Рассчитывается как отношение фактического объема оборота за отчетный период к плановому объему оборота за этот же период, выраженному в процентах.



**Пример 4.2.** План оборота розничной торговли предприятия на отчетный год составлял 44 000,0 тыс. руб. Степень выполнения плана оборота — 102,3% ( $45\,000,0 / 44\,000,0 \times 100$ ), т. е. план оборота был перевыполнен на 2,3%.

5. *Удельный вес оборота отдельных периодов (месяца, квартала) в годовом обороте розничной торговли и его изменение.* Рассчитывается как процентное отношение объема оборота за месяц (квартал) к объему оборота за год. Изменение этого показателя позволяет выявить сезонные колебания в реализации товаров.

6. *Доля отдельных видов оборота (оборота розничной торговой сети, оборота предприятий питания) в общем объеме оборота розничной торговли и ее изменение за анализируемый период.* Рассчитывается как процентное отношение объема оборота каждого вида к общему объему оборота.

7. *Степень охвата оборотом розничной торговли покупательных фондов населения и ее изменение.* Этот показатель может быть рассчитан в целом по региону как выраженное в процентах отношение объема оборота розничной торговли региона за период к сумме покупательных фондов населения региона за этот же период.

**Пример 4.3.** Оборот розничной торговли региона составил за отчетный год 986 700,0 тыс. руб., за предшествующий год — 897 816,0 тыс. руб. Покупательные фонды населения региона составили за отчетный год 1 203 300,0 тыс. руб., за предшествующий год — 1 190 480,0 тыс. руб.

Степень охвата оборотом розничной торговли покупательных фондов населения в отчетном году составила 82% ( $986\,700,0 : 1\,203\,300,0 \times 100$ ), в предшествующем — 75,4% ( $897\,816,0 : 1\,190\,480,0 \times 100$ ).

Таким образом, степень охвата оборотом розничной торговли покупательных фондов населения региона в отчетном году по сравнению с предшествующим годом повысилась на 6,6 процентных пункта (82 – 75,4), что является положительным, так как свидетельствует об увеличении доли средств, которые

население тратит на покупку товаров в предприятиях розничной торговли региона.

В процессе *анализа ассортиментной структуры оборота* розничного торгового предприятия рассчитываются следующие аналитические показатели:

1. *Динамика оборота по каждой товарной группе в действующих и сопоставимых ценах.* Следует учесть, что индексы розничных цен по отдельным товарным группам различны.

#### Пример 4.4.

Таблица 4.2

### Оборот розничной торговли организации по товарным группам за отчетный год

(тыс. руб.)

№ п/п	Группы товаров	Предшествующий год	Отчетный год			Динамика, %		Удельный вес, % к итогу				
			в действующих ценах	индекс цен	в сопоставимых ценах	в действующих ценах	в сопоставимых ценах	предшествующий год	отчет- ный год		откло- нение (+, -)	
									в действ. ценах	в сопост. ценах	в действ. ценах	в сопост. ценах
1	2	3	4	5	6	7	8	10	11	12	13	14
1	Продовольственные товары	26 465,0	29 250,0	1,089	26 859,5	110,5	101,5	67	65	65,7	-2	-1,3
2	Непродовольственные товары	13 035,0	15 750,0	1,121	14 049,6	120,8	107,8	33	35	34,3	+2	+1,3
	Итого	39 500,0	45 000,0	1,10	40 909,1	113,9	103,6	100	100	100	—	—

Оборот розничной торговли предприятия увеличился в отчетном году по сравнению с предшествующим годом на 13,9% в действующих ценах и на 3,6% в сопоставимых ценах, что оцени-

вается положительно. Наблюдается рост оборота в действующих ценах как по продовольственным (на 10,5%), так и по непродовольственным товарам (на 20,8%). В сопоставимых ценах оборот также возрос: по продовольственным товарам – на 1,5%, по непродовольственным товарам – на 7,8%. Это свидетельствует об увеличении физического объема оборота и оценивается положительно.

Розничные цены возросли за год по продовольственным товарам на 8,9%, по непродовольственным товарам – на 12,1%. Средний индекс розничных цен по предприятию составил 1,10 [45 000,0 / 40 909,1 или  $(1,089 \times 65 + 1,121 \times 35) / 100$ ].

2. Доля (удельный вес) оборота отдельных групп товаров в общем объеме оборота и ее изменение за анализируемый период и по сравнению с плановыми показателями. Данный показатель позволяет оценить структуру оборота и ее изменение. Рассчитывается как процентное отношение оборота по товарной группе за период к общему объему оборота розничной торговли за этот же период.

В примере 4.4 в структуре оборота предприятия преобладают продовольственные товары, удельный вес которых в общем объеме оборота в действующих ценах составил в отчетном году 65% и снизился по сравнению с предшествующим годом на 2 процентных пункта (67 – 65). Соответственно на 2 процентных пункта (35 – 33) увеличилась доля непродовольственных товаров. Это произошло в результате опережающего темпа роста оборота по непродовольственным товарам по сравнению с темпом роста оборота по продовольственным товарам (120,8% и 110,5% соответственно). В отчетном году доля непродовольственных товаров в общем объеме оборота возросла не только в действующих, но и в сопоставимых ценах, что характеризует реальное изменение структуры потребления. Увеличение составило 1,3 процентного пункта (34,3 – 33) при росте оборота в сопоставимых ценах по непродовольственным товарам на 7,8%, по продовольственным товарам – на 1,5%. Произшедшие изменения свидетельствуют об улучшении структуры оборота и структуры потребления, повышении уровня жизни населения.

3. Доля предприятия в продаже отдельных товарных групп на рынке региона или зоны деятельности и изменение

этой доли за анализируемый период. Этот показатель определяется как процентное отношение объема оборота предприятия по товарной группе к объему оборота розничной торговли региона или зоны деятельности по этой же товарной группе.

4. *Степень выполнения самостоятельно установленного плана оборота по товарным группам.*

5. *Коэффициент эластичности реализации отдельных товарных групп.*

Коэффициент эластичности определяется как отношение темпа прироста оборота по товарной группе за период к темпу прироста фактора за этот же период. Этот показатель позволяет оценить эластичность реализации отдельных товаров, т. е. относительное изменение объема продаж под влиянием различных факторов (денежных доходов или покупательных фондов населения, цены, товарного предложения). Эластичность реализации различных товаров в зависимости от изменения денежных доходов населения неодинакова (по одним товарам — высокая эластичность, по другим товарам — низкая, по некоторым товарам — зависимость отсутствует).

**Пример 4.5.** Оборот по реализации кондитерских изделий в регионе увеличился за год на 16%. Темп прироста денежных доходов населения региона за год составил 15%.

Коэффициент эластичности составляет  $1,07$  ( $16 / 15$ ). Это означает, что при увеличении денежных доходов населения на 1% продажа кондитерских изделий возрастает на 1,07%.

При расчете коэффициента эластичности может быть использован и показатель прироста общего объема оборота. В этом случае коэффициент эластичности определяется как отношение темпа прироста оборота по товарной группе за период к темпу прироста общего объема оборота за этот же период.

Коэффициент эластичности может принимать различные значения:

- коэффициент эластичности положителен и больше единицы по тем товарным группам, темпы роста реализации которых выше темпов роста общего объема оборота и доля которых в общем объеме оборота возрастает.

**Пример 4.6.** Оборот торгового предприятия по реализации бытовой техники увеличился за год на 15%. Общий объем оборота возрос на 12%.

Коэффициент эластичности составляет 1,25 ( $15 / 12$ ). Это означает, что при увеличении общего объема оборота на 1% продажа бытовой техники возрастает на 1,25%. Доля этой товарной группы в общем объеме оборота увеличилась;

- коэффициент эластичности положителен, но меньше единицы по тем товарным группам, темпы роста реализации которых ниже темпов роста общего объема оборота и доля которых в общем объеме оборота снижается.

**Пример 4.7.** Темп роста оборота торгового предприятия по товарной группе “Консервы” составил за год 103%.

Коэффициент эластичности составляет 0,25 ( $3 / 12$ ). Это означает, что при увеличении общего объема оборота на 1% продажа консервов возрастает на 0,25%. Доля этой товарной группы в общем объеме оборота снизилась;

- коэффициент эластичности отрицателен по тем товарным группам, реализация которых уменьшается, доля этих групп в общем объеме оборота снижается.

**Пример 4.8.** Динамика оборота торгового предприятия по товарной группе “Ткани” составила за год 94%.

Коэффициент эластичности составляет  $-0,5$  ( $-6 / 12$ ). Это означает, что при увеличении общего объема оборота на 1% продажа тканей снижается на 0,5%. Доля этой товарной группы в общем объеме оборота снизилась.

6. *Оборот по отдельным товарным группам в расчете на одного человека, проживающего в зоне деятельности предприятия, и его изменение. Этот показатель отражает в определенной степени уровень жизни населения.*

### **4.3. Анализ товарных запасов и оборачиваемости средств, вложенных в товарные запасы**

Товарные запасы выступают частью товарного предложения и необходимы для обеспечения нормального процесса товарного обращения.

*Товарные запасы — это товары, находящиеся в разных каналах товародвижения (на предприятиях розничной и оптовой торговли, в пути) и предназначенные для реализации.*

Необходимость товарных запасов обусловлена:

- непрерывностью процесса обращения товаров (при этом товарные запасы должны быть постоянно на складах, в торговых залах, в пути);

- сезонностью производства и потребления отдельных товаров;

- несоответствием производственного и торгового ассортимента товаров (торговый ассортимент шире, чем производственный);

- территориальными особенностями в размещении производственных и торговых предприятий (отдаленность мест производства от мест потребления);

- необходимостью образования страховых (гарантийных) запасов, запасов досрочного завоза.

Товарные запасы играют важную экономическую роль в развитии деятельности предприятия в связи с тем, что:

- постоянно находятся в сфере обращения и в то же время постоянно изменяются, т. е. в оборот вовлекаются все новые и новые массы товаров, процесс продажи происходит непрерывно и также непрерывно осуществляется обновление товаров;

- удовлетворяют спрос покупателей;

- характеризуют соотношение между спросом и предложением (сокращение товарных запасов свидетельствует о превышении спроса над предложением, увеличение товарных запасов — о превышении предложения над спросом).

Они могут быть классифицированы по месту нахождения (в розничном звене, в оптовом звене, в пути), по периодам (на начало периода, на конец периода, средние), по назначению (текущего хранения, сезонного хранения, досрочного завоза).

Чрезмерные объемы товарных запасов приводят к затовариванию, замедлению оборачиваемости средств, вложенных в товарные запасы, росту расходов по их содержанию, что влечет за собой ухудшение качества товаров, снижение объема оборота,

уменьшение прибыли. Недостаточный объем товарных запасов также отрицательно сказывается на работе предприятия, так как приводит к перебоям в торговле, невозможности удовлетворить спрос покупателей, что влечет за собой потерю оборота, ухудшение финансовых результатов деятельности, снижение конкурентоспособности предприятия. Поэтому важной задачей каждого предприятия является формирование и поддержание товарных запасов на нормальном уровне.

Показателями, характеризующими товарные запасы, являются:

1. Сумма товарных запасов в стоимостном выражении по общему объему и по отдельным товарным группам на определенную дату.

2. Объем запасов в натуральном выражении по отдельным видам товаров на определенную дату.

3. Уровень товарных запасов в днях оборота на определенную дату, который характеризует обеспеченность предприятия товарами для продажи в предстоящем периоде. Рассчитывается этот показатель как отношение суммы товарных запасов на определенную дату к однодневному плановому обороту предстоящего периода.

На величину товарных запасов на предприятиях торговли и питания оказывают влияние многие факторы: объем и структура оборота; свойства отдельных товаров; конъюнктура рынка; месторасположение поставщиков, способы доставки, частота завоза и размеры поступающих партий товаров; цена на товары; состояние материально-технической базы предприятия; обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами и другие факторы.

Одним из показателей эффективности использования средств, вложенных в товарные запасы, является их оборачиваемость. *Оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы*, характеризуется двумя показателями — скоростью оборачиваемости и временем обращения. Скорость оборачиваемости характеризует количество оборотов оборотных средств,

вложенных в товарные запасы, совершаемых за определенный период, и рассчитывается как отношение оборота за определенный период к средней сумме товарных запасов за этот же период. Средняя за период сумма товарных запасов определяется по формуле средней хронологической. Время обращения показывает среднюю продолжительность одного оборота в днях и рассчитывается как отношение средней суммы товарных запасов за определенный период к однодневному обороту за этот же период. Ускорение оборачиваемости средств, вложенных в товарные запасы, способствует увеличению объема оборота и прибыли предприятия, повышению его конкурентоспособности.

*Цель* анализа товарных запасов состоит в выявлении путей нормализации товарных запасов и ускорения оборачиваемости средств, вложенных в них. *Задачами* анализа являются:

- оценка степени обеспеченности предприятия товарными запасами;
- установление причин отклонения фактических запасов от необходимого их размера;
- выявление и расчет влияния факторов, оказавших воздействие на изменение товарных запасов;
- исследование показателей расходов, связанных с содержанием товарных запасов, и их влияния на прибыль предприятия;
- изучение эффективности использования средств, вложенных в товарные запасы, и ее влияния на финансовые результаты деятельности предприятия;
- подготовка необходимой информации для планирования товарных запасов и управления товарными ресурсами.

В процессе анализа товарных запасов рассчитываются следующие аналитические показатели:

1. *Уровень товарных запасов в целом и по отдельным товарным группам и его отклонение от показателей предшествующего или базисного периода и норматива.*

**Пример 4.9.** Сумма товарных запасов торгового предприятия на 1 апреля составила 3920,0 тыс. руб. План оборота розничной торговли на II квартал — 14 700,0 тыс. руб. Необходимый товарный запас на II квартал определен в размере 22 дня.



Однодневный плановый оборот II квартала — 163,3 тыс. руб. (14 700,0 / 90). Фактический уровень товарных запасов на 1 апреля (начало II квартала) составляет 24 дня (3920,0 / 163,3). Отклонение фактических запасов от необходимого их размера составляет +2 дня (24 – 22), или +326,6 тыс. руб. (163,3 × 2).

Таким образом, предприятие имеет сверхнормативные товарные запасы.

Причинами отклонения фактических товарных запасов от необходимых могут быть снижение или повышение спроса на ряд товаров, изменение конъюнктуры рынка, нарушение сроков хранения товаров, снижение качества товаров, несоблюдение сроков поставки товаров и др.

*2. Доля (удельный вес) отдельных товарных групп в общей сумме товарных запасов и ее изменение за анализируемый период.* Оценка данного показателя производится в увязке с показателями доли товарных групп в общем объеме оборота.

*3. Оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, в целом и по отдельным товарным группам и ее отклонение от показателей предшествующего или базисного периода.*

**Пример 4.10.** Товарные запасы торгового предприятия составили на 01.01 отчетного года 3050,0 тыс. руб., на 01.04 — 3100,0 тыс. руб., на 01.07 — 3225,0 тыс. руб., на 01.10 — 3250,0 тыс. руб., на 01.01 следующего года — 3200,0 тыс. руб.

Фактический оборот розничной торговли за отчетный год составил 45 000,0 тыс. руб.

Оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, за предшествующий год — 27,8 дня.

Средняя сумма товарных запасов в отчетном году — 3175,0 тыс. руб.  $[(3050,0 / 2 + 3100,0 + 3225,0 + 3250,0 + 3200,0 / 2) : (5-1)]$ .

Однодневный оборот розничной торговли за отчетный год — 125,0 тыс. руб. (45 000,0 / 360).

Оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, в отчетном году составила 25,4 дня (3175,0 / 125,0), или 14,2 оборота (360 / 25,4 или 45 000,0 / 3175,0).

Следовательно, в отчетном году по сравнению с предшествующим годом произошло ускорение оборачиваемости средств, вложенных в товарные запасы, на 2,4 дня (25,4 – 27,8), что позволило сократить среднюю сумму товарных запасов на 300,0 тыс. руб. ( $125,0 \times 2,4$ ) и, соответственно, высвободить средства, вложенные в товарные запасы. Произошедшие изменения оцениваются положительно, так как свидетельствуют о повышении эффективности использования оборотных средств, вложенных в товарные запасы.

4. *Уровень расходов, связанных с содержанием товарных запасов (расходы по хранению товаров, естественная убыль товаров, расходы по таре, расходы по страхованию ценностей, расходы по оплате процентов за пользование кредитом и некоторые другие), и его изменение за анализируемый период.* Этот показатель рассчитывается как отношение суммы расходов за определенный период к сумме оборота за этот же период, выраженное в процентах. Положительно оценивается снижение данного показателя.

5. *Рентабельность оборотных средств, вложенных в товарные запасы (отношение суммы прибыли от реализации за определенный период к средней сумме товарных запасов за этот же период, выраженное в процентах), и ее изменение за анализируемый период.* Положительным является рост этого показателя, что свидетельствует об увеличении прибыли, полученной на каждый рубль средств, вложенных в товарные запасы.

В процессе анализа товарных запасов и оборачиваемости средств, вложенных в них, необходимо выявить факторы, оказавшие влияние на изменение названных показателей. Это такие факторы, как соотношение между спросом и предложением товаров, ассортимент реализуемых товаров, организация и частота завоза товаров, объем оборота предприятия и др.

Значительное влияние на оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, оказывают изменение структуры оборота и оборачиваемости по группам товаров. Оборачиваемость различных товаров неодинакова, поэтому при увеличении в

общем объеме оборота доли товаров, имеющих более быструю оборачиваемость, ускоряется оборачиваемость в целом по предприятию, и наоборот. Ускорение оборачиваемости по отдельным товарным группам влечет за собой ускорение общей оборачиваемости, и наоборот.

Расчет влияния данных факторов на оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, может быть произведен методом процентных чисел.

### Пример 4.11.

Таблица 4.3

#### Расчет влияния изменения структуры оборота и оборачиваемости по товарным группам на оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, организации торговли за отчетный год

№ п/п	Группы товаров	Структура оборота, % к итогу		Оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, дни		Процентные числа, %		
		Предшествующий год	Отчетный год	Предшествующий год	Отчетный год	гр. 1 × гр. 3	гр. 2 × гр. 3	гр. 2 × гр. 4
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
1	Продовольственные	61	64	18	16	1098	1152	1024
2	Непродовольственные	39	36	43	42	1677	1548	1512
	Итого	100	100	—	—	2775	2700	2536

Оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы (время обращения), в предшествующем году составила 27,8 дня (2775 / 100), а в отчетном году — 25,4 дня (2536 / 100). Произошло ускорение оборачиваемости на 2,4 дня (25,4 – 27,8).

Оборачиваемость при структуре оборота отчетного года и оборачиваемости по товарным группам предшествующего составила бы 27 дней (2700 / 100). Следовательно, изменение структуры оборота (а именно увеличение доли продовольствен-

ных товаров, имеющих более быструю оборачиваемость) могло вызвать ускорение оборачиваемости в целом по предприятию на 0,8 дня (27 – 27,8). Ускорение оборачиваемости как по продовольственным, так и по непродовольственным товарам могло привести к сокращению времени обращения в целом на 1,6 дня (25,4 – 27). Следовательно, совокупное влияние указанных факторов вызвало ускорение оборачиваемости средств, вложенных в товарные запасы, по предприятию в отчетном году по сравнению с предшествующим годом на 2,4 дня (0,8 + 1,6).

#### **4.4. Комплексный анализ показателей оборота организации торговли**

Все показатели оборота (реализация, товарные запасы, поступление товаров) взаимосвязаны между собой и оказывают значительное влияние на эффективность деятельности предприятий торговли. Комплексный анализ позволяет глубже оценить работу предприятия, выявить неиспользованные резервы развития деятельности. Он включает два направления:

- анализ балансовой увязки показателей оборота;
- оценка влияния экстенсивных и интенсивных факторов на развитие оборота.

В процессе *анализа балансовой увязки показателей* необходимо выявить взаимосвязь между отдельными показателями оборота. Это позволяет установить влияние поступления товаров и товарных запасов на объем реализации, являющийся основным показателем оборота. Увеличение объема реализации за счет необоснованного роста поставки товаров оценивается отрицательно, так как при этом происходит увеличение товарных запасов, замораживание средств, а следовательно, уменьшение прибыли. Положительно следует оценить рост реализации более быстрыми темпами, чем увеличение поступления.

##### **Пример 4.12.**

Оборот розничной торговли предприятия в отчетном году по сравнению с предшествующим годом увеличился на 5500,0 тыс.

руб., или на 13,9%. Положительное влияние на это изменение оказали: рост товарных запасов на начало года на 250,0 тыс. руб. (на 8,9%), увеличение поступления товаров на 5350,0 тыс. руб. (на 13,4%), снижение прочего выбытия товаров ( списание, возврат поставщикам и т. п.) на 50,0 тыс. руб. (на 16,7%). Отрицательное влияние оказал рост товарных запасов на конец года на 150,0 тыс. руб. (на 4,9%). Положительно то, что рост реализации происходил более высокими темпами, чем увеличение поступления товаров и величины товарных запасов.

Таблица 4.4

**Балансовая увязка показателей  
оборота розничной торговли организации за отчетный год  
(тыс. руб.)**

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год	Отклонение(+,-)	Динамика(%)	Влияние на изменение оборота (+, -)
1	2	3	4	5	6
Запасы товаров на начало года	2800,0	3050,0	+250,0	108,9	+250,0
Поступление товаров	40 050,0	45 400,0	+5350,0	113,4	+5350,0
Реализация(оборот розничной торговли)	39 500,0	45 000,0	+5500,0	113,9	-
Прочее выбытие	300,0	250,0	-50,0	83,3	+50,0
Запасы товаров на конец года	3050,0	3200,0	+150,0	104,9	-150,0

При анализе поступления товаров необходимо оценить:

- динамику поступления товаров по общему объему и по отдельным товарным группам (оценка дается в сравнении с динамикой оборота);
- влияние суммы поступления на объем реализации товаров;

- динамику поступления товаров по каждому источнику поступления;
- долю отдельных источников поступления в общей сумме поступления товаров и ее изменение;
- степень выполнения отдельными поставщиками договорных обязательств (по сумме, по количеству и ассортименту товаров, по качеству, по цене, по срокам и порядку поставки товаров);
- ритмичность поступления товаров в целом и по товарным группам, отдельным источникам поступления и поставщикам по месяцам (декадам, неделям).

В процессе *факторного анализа оборота розничной торговли* рассчитывается влияние различных экстенсивных и интенсивных факторов на его изменение. К числу экстенсивных факторов относятся: стоимость основных фондов; торговая площадь; численность работников; сумма оборотных средств и др. Интенсивными факторами являются: фондоотдача; оборот на 1 кв. м торговой площади; производительность труда работников; оборачиваемость оборотных средств и др. Методика расчета влияния названных факторов рассмотрена в гл. 2 “Экономические ресурсы организации”.

## **4.5. Планирование оборота розничной торговли по общему объему и товарным группам**

Большое значение для развития организации имеет планирование оборота. От объема оборота и его структуры зависят многие показатели деятельности предприятия (потребность в экономических ресурсах, размер товарных запасов, расходы, доходы, прибыль и др.).

На предприятиях торговли разрабатываются среднесрочные (прогнозные) и краткосрочные (текущие) планы оборота.

Прогнозирование объема и структуры оборота производится на основе результатов анализа развития оборота, прогнозов спроса населения, емкости рынка и показателей деятельности предприятий-конкурентов.

Планирование оборота, как правило, осуществляется на год и по кварталам. Основными *задачами планирования* оборота являются:

- обеспечение роста объема оборота;
- сохранение положения предприятия на местном рынке;
- обеспечение получения необходимой прибыли;
- повышение эффективности использования экономических ресурсов.

### **Планирование оборота розничной торговли по общему объему.**

При планировании общего объема оборота используется различная экономическая информация. Это результаты анализа оборота за предплановый период, прогнозы изменения платежеспособного спроса населения региона, емкости и конъюнктуры рынка, прогнозируемый индекс розничных цен, сведения о располагаемых предприятием основных фондах, оборотных средствах, численности работников, торговой площади и т. п.

При планировании оборота розничной торговли используются многовариантные подходы.

*Во-первых*, план оборота может определяться исходя из емкости рынка, роста денежных доходов населения и доли оборота предприятия в обороте района деятельности.

**Пример 4.13.** В отчетном году оборот розничной торговли района составил 986 700,0 тыс. руб., в том числе оборот предприятия — 45 000,0 тыс. руб.

По данным анализа, за последние три года среднегодовой темп прироста оборота района составил 18%, денежных доходов населения — 15%. В планируемом году прогнозируется рост суммы денежных доходов населения на 16%.

На основе результатов анализа предприятие считает возможным увеличение своей доли в обороте района на 0,4 процентного пункта.

Коэффициент эластичности объема оборота розничной торговли района от денежных доходов населения района определяется по формуле

$$K_3 = \Delta O / \Delta Д,$$

где  $K_3$  — коэффициент эластичности оборота розничной торговли района от денежных доходов населения района;

$\Delta O$  — темп прироста оборота розничной торговли района за предплановый период, %;

$\Delta Д$  — темп прироста денежных доходов населения района за предплановый период, %.

Коэффициент эластичности составляет 1,2 (18 / 15). Это означает, что оборот розничной торговли увеличивается на 1,2% на каждый процент прироста денежных доходов населения.

Темп прироста оборота розничной торговли района в планируемом году составит 19,2% ( $16 \times 1,2$ ).

Оборот розничной торговли района в планируемом году — 1 176 146,4 тыс. руб. ( $986\,700,0 \times 1,192$ ).

Доля оборота предприятия в обороте района за отчетный год — 4,6% ( $45\,000,0 / 986\,700,0 \times 100$ ). Доля оборота предприятия в планируемом обороте района — 5,0% ( $4,6 + 0,4$ ).

Оборот розничной торговли предприятия в планируемом году — 58 807,3 тыс. руб. ( $1\,176\,146,4 \times 5,0 / 100$ ).

Темп роста оборота предприятия в планируемом году — 130,7% ( $58\,807,3 / 45\,000,0 \times 100$ ).

*Во-вторых*, планирование оборота розничной торговли может осуществляться исходя из необходимости обеспечения безубыточной деятельности и получения определенной суммы прибыли, т. е. исходя из того, что доходы от реализации (торговых надбавок) должны покрывать все издержки обращения и обеспечивать получение необходимой прибыли.

Для расчета плана оборота может быть использована формула

$$П = УД \times О / 100 - УИ_{пер} \times О / 100 - И_{ност},$$

$$\text{отсюда } О = [(П + И_{ност}) / (УД - УИ_{пер})] \times 100,$$

где  $O$  — планируемый объем оборота розничной торговли;

$П$  — сумма необходимой прибыли;

$УД$  — уровень доходов от реализации (торговых надбавок), % к обороту;



$UI_{пер}$  — уровень условно-переменных издержек обращения, % к обороту;

$I_{пост}$  — сумма условно-постоянных издержек обращения.

**Пример 4.14.** Розничное торговое предприятие ставит задачу получения прибыли от реализации в планируемом году в сумме 2500,0 тыс. руб. Уровень доходов от торговых надбавок составит 20,5% к обороту. Уровень условно-переменных издержек обращения с учетом данных анализа прогнозируется в размере 10,5% к обороту. Сумма условно-постоянных издержек обращения по расчетам составит 3 500,0 тыс. руб.

Оборот розничной торговли предприятия в планируемом году:

$$O_1 = [(0 + 3\,500,0) / (20,5 - 10,5)] \times 100 = 35\,000,0 \text{ тыс. руб.}$$

$$O_2 = [(2500,0 + 3500,0) / (20,5 - 10,5)] \times 100 = 60\,000,0 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, для обеспечения безубыточной деятельности оборот розничного торгового предприятия в планируемом году должен составить 35 000,0 тыс. руб., а для получения необходимой прибыли в размере 2500,0 тыс. руб. — 60 000,0 тыс. руб.

*В-третьих*, планирование общего объема оборота может осуществляться исходя из задачи повышения эффективности использования ресурсов предприятия. Определению плана оборота предшествует анализ эффективности использования совокупных и отдельных видов ресурсов и выявление резервов повышения их эффективности (см. гл. 2). При этом предприятие может исходить из повышения эффективности наиболее значимого вида ресурсов или совокупных ресурсов.

**Пример 4.15.** Оборот розничного торгового предприятия в отчетном году составил 45 000,0 тыс. руб. Вложенный капитал (основные фонды и оборотные средства) в отчетном году составил 5000,0 тыс. руб., в планируемом году капитал возрастет на 10,0%. На основе результатов анализа выявлена возможность повышения капиталоемкости на 18%.

Сумма капитала (основных фондов и оборотных средств) в планируемом году составит 5500,0 тыс. руб. ( $5000,0 \times 1,1$ ).

Капиталоотдача на 1 тыс. руб. капитала в отчетном году составила 9,00 тыс. руб. (45 000,0 / 5000,0). Капиталоотдача в планируемом году — 10,62 тыс. руб. (9,00 × 1,18).

Планируемый оборот — 58 410,0 тыс. руб. (5500,0 × 10,62). Темп роста оборота в планируемом году — 129,8% (58 410,0 : 45 000,0 × 100).

Доля прироста оборота в планируемом году за счет интенсивного фактора (повышения капиталоотдачи) составит 66,4%.

$$D_u = (1 - \Delta K / \Delta O) \times 100\% = (1 - 10,0 / 29,8) \times 100\% = 66,4\%$$

где  $D_u$  — доля прироста оборота за счет интенсивного фактора, %;  
 $\Delta K$  — темп прироста экстенсивного фактора (капитала), %;  
 $\Delta O$  — темп прироста результата (оборота), %.

Таким образом, оборот розничного торгового предприятия возрастет в планируемом году на 29,8%, при этом 66,4% прироста будет получено за счет повышения эффективности использования капитала.

*В-четвертых*, план общего объема оборота розничной торговли может быть определен как сумма планов оборота по товарным группам.

Для оперативного управления большое значение имеет внутригодичное планирование оборота розничной торговли. Обоснование плана оборота по периодам года (кварталам и месяцам) имеет важное значение для обеспечения ритмичного развития оборота и ритмичного удовлетворения платежеспособного спроса населения.

Планирование оборота розничной торговли по кварталам года осуществляется на основе использования:

- выявленных тенденций развития оборота по кварталам за ряд предшествующих лет;
- тенденций изменения удельных весов оборотов каждого квартала в общем годовом обороте предприятия;
- покупательской способности населения в разные периоды года;
- сезонных колебаний спроса населения (весенне-летний и осенне-зимний сезоны, праздничные и предпраздничные дни, подготовка к учебному году и т. п.).

## **Планирование оборота розничной торговли по товарным группам**

Разработка плана оборота по товарным группам и формирование структуры оборота имеют большое значение для предприятия, поскольку план оборота по товарным группам является основой для определения потребности в товарных запасах и оборотных средствах, необходимых для формирования этих запасов, для определения плановых показателей доходов, издержек обращения, прибыли и т. п.

Основными задачами планирования оборота по товарным группам являются:

- обеспечение удовлетворения спроса населения на различные товары;
- повышение конкурентоспособности предприятия на местном рынке;
- расширение структуры оборота при получении высоких доходов, обеспечивающих предприятию развитие на основе самофинансирования.

Исходной экономической информацией планирования оборота по товарным группам являются:

- результаты анализа развития оборота и анализа структуры оборота за предплановый период;
- прогнозы роста денежных доходов населения;
- прогнозы изменения розничных цен на отдельные товары и услуги;
- возможные изменения численности и состава населения.

Планирование объема оборота по товарным группам осуществляется различными методами в зависимости от особенностей этих групп. Применительно к каждой товарной группе используются дифференцированные методы расчета плана оборота с учетом экономических факторов, оказывающих на него более значимое влияние.

По ряду товаров, имеющих эластичную зависимость от изменения денежных доходов населения (кондитерские изделия, мясо, рыба, фрукты и овощи, ювелирные изделия и др.), план оборота определяется исходя из прогнозируемого темпа прироста

ста денежных доходов населения, коэффициента эластичности оборота от денежных доходов и темпов изменения численности населения.

**Пример 4.16.** В отчетном году фактический оборот розничного торгового предприятия по кондитерским изделиям составил 1590,0 тыс. руб. По данным анализа, за три предшествующих года коэффициент эластичности продажи кондитерских изделий от изменения денежных доходов населения составляет 1,12.

В планируемом году, по прогнозам, денежные доходы населения возрастут на 20%, численность населения района увеличится на 1%.

Темп прироста оборота с учетом коэффициента эластичности в планируемом году составит 22,4% ( $20,0 \times 1,12$ ).

Индекс оборота в планируемом году с учетом коэффициента эластичности и роста численности населения — 1,23624 ( $1,224 \times 1,01$ ). Оборот по кондитерским изделиям в планируемом году — 1965,6 тыс. руб. ( $1590,0 \times 1,23624$ ).

По отдельным группам товаров (одежда и белье, ткани, обувь и др.), как правило, оборот изменяется устойчивыми темпами по отношению к темпам изменения общего объема оборота предприятия. По таким группам товаров объем продаж на планируемый период можно определять исходя из планируемого темпа прироста общего объема оборота и коэффициента эластичности оборота по группам товаров от общего объема оборота.

**Пример 4.17.** Оборот предприятия по продаже кожаной обуви за отчетный год составил 3450,0 тыс. руб. По данным анализа выявлено, что продажа кожаной обуви увеличивается на 1,25% при увеличении всего оборота предприятия на 1%. В планируемом году прирост общего объема оборота предприятия составит 15%.

Оборот по продаже кожаной обуви возрастет на 18,75% ( $15 \times 1,25$ ) и составит в планируемом году 4096,9 тыс. руб. ( $3450,0 \times 1,1875$ ).

По таким группам товаров, как хлеб, соль, сахар, мука, крупа, макаронные изделия, масло растительное, товары первой необходимости и другие, оборот малоэластичен от денежных доходов

населения, от цены и от общего объема оборота. План оборота по этим группам товаров можно определять на основе данных о фактическом объеме их реализации в предплановом периоде, прогнозов изменения численности населения и средних цен.

**Пример 4.18.** В отчетном году фактический оборот розничного торгового предприятия по реализации хлеба и хлебобулочных изделий составил 1850,0 тыс. руб. В планируемом году численность населения в районе деятельности предприятия увеличится на 1%, по прогнозам цены на хлеб и хлебобулочные изделия возрастут в среднем на 8%.

Индекс оборота по реализации хлеба в планируемом году составит 1,0908 ( $1,01 \times 1,08$ ). Оборот по реализации хлеба и хлебобулочных изделий в планируемом году составит 2018,0 тыс. руб. ( $1850,0 \times 1,0908$ ).

При планировании оборота по товарам длительного пользования культурно-бытового и хозяйственного назначения учитывается степень обеспеченности населения этими товарами и ее увеличение, спрос на замену ранее приобретенных товаров в связи с износом и заменой на новые современные виды, марки и модели.

## **4.6. Экономическое обоснование необходимых размеров товарных запасов**

Важным условием успешного развития оборота розничной торговли является установление экономически обоснованного размера товарных запасов. Задача предприятия состоит в том, чтобы обосновать такой размер товарных запасов, при котором будет обеспечиваться:

- удовлетворение спроса населения;
- наличие широкого ассортимента товаров;
- улучшение качества торгового обслуживания покупателей;
- повышение эффективности использования оборотных средств, вложенных в товарные запасы;

- повышение конкурентоспособности предприятия.

Размер и структура товарных запасов зависят от влияния различных факторов, в первую очередь они должны определяться в соответствии с объемом и структурой оборота розничной торговли. При недостатке товарных запасов спрос населения не может быть полностью удовлетворен. Чрезмерные товарные запасы сопряжены с потерей товаров, с дополнительными расходами по их хранению, с ухудшением их качества и моральным старением, что может привести к финансовым затруднениям и снижению конкурентоспособности предприятия.

Главная задача предприятия — это создание минимального размера товарных запасов при максимально широком ассортименте, наиболее полном удовлетворении спроса населения и минимальных затратах на их содержание.

Товарные запасы планируются на каждый квартал по предприятию в целом и по товарным группам. В процессе планирования осуществляется нормирование товарных запасов и производится расчет необходимых товарных запасов в сумме и в днях по группам товаров и в целом по торговому предприятию.

При планировании товарных запасов используется следующая экономическая информация:

- результаты анализа товарных запасов и оборачиваемости оборотных средств, вложенных в товарные запасы;
- планируемые объемы и динамика оборота в целом по предприятию и по товарным группам;
- наличие собственных оборотных средств и доля их в оплате товаров.

Для планирования могут использоваться такие методы, как опытно-статистический, технико-экономических расчетов и экономико-математические.

*Опытно-статистический метод планирования* может быть применен при установлении необходимого размера товарных запасов в днях в целом по предприятию и по товарным группам. Он основан на использовании данных анализа состояния товарных запасов и оборачиваемости средств, вложенных в

товарные запасы, за ряд предшествующих лет и учете влияния различных факторов на скорость обращения (изменение объема и структуры оборота, конъюнктуры рынка, кредитного рынка, порядка товародвижения и т. п.).

При определении опытно-статистическим методом необходимых товарных запасов на предстоящий период строятся динамические ряды фактических товарных запасов в днях и оборачиваемости в днях за несколько предшествующих периодов. Выявленные тенденции экстраполируются с учетом различных факторов.

Данный метод является наиболее простым и не требующим больших затрат времени, но недостатком его является возможный перенос негативных моментов прошлых лет на будущие периоды.

*Метод технико-экономических расчетов* применяется для нормирования запасов по товарным группам. Этот метод позволяет рассчитать норму товарных запасов по составным элементам с использованием формулы

$$H = P + P / 2 + C,$$

где  $H$  — норма товарных запасов по группам товаров в днях;

$P$  — рабочий запас, который определяется временем подготовки товаров к продаже и временем постоянного нахождения запаса в торговом зале для показа имеющихся товаров и отпуска их покупателям;

$P/2$  — запас текущего пополнения, необходимый для обеспечения бесперебойной торговли между очередными поставками товаров;

$P$  — характеризует период полного обновления ассортимента товаров и определяется исходя из установленной частоты завоза товаров с учетом коэффициентов комплектности поставок товаров.

Коэффициент комплектности ( $K$ ) рассчитывается как отношение количества разновидностей товара, поступающего в одной партии ( $P_{он}$ ), к общему количеству разновидностей ( $P_{об}$ ), которое должно быть постоянно в продаже:

$$K = P_{on} / P_{об}, \Pi = T / K, \text{ или } \Pi = T \times P_{об} / P_{on},$$

где  $T$  — период между поставками товара в днях;

$C$  — страховой запас, который создается на случай повышения спроса населения и нарушения сроков поставки товаров. Размер страхового запаса устанавливается в процентах к рабочему запасу и запасу текущего пополнения на основе данных анализа.

**Пример 4.19.** Запас на время приемки и подготовки кондитерских изделий к продаже — 1 день, запас в торговом зале — 2 дня, период между поставками товаров — 10 дней. В одной партии поступает 15 разновидностей кондитерских изделий, общее количество разновидностей — 60. Страховой запас (по данным анализа) определен в размере 40% рабочего запаса и запаса текущего пополнения.

Рабочий запас — 3 дня  $(1 + 2)$ .

Коэффициент комплектности — 0,25  $(15 / 60)$ .

Периодичность поставок с учетом коэффициента комплектности — 40 дней  $(10 / 0,25)$ .

Запас текущего пополнения — 20 дней  $(40 / 2)$ .

Страховой запас — 9 дней  $[(3 + 20) \times 40 / 100]$ .

Необходимый размер товарного запаса кондитерских изделий на II квартал — 32 дня  $(3 + 20 + 9)$ .

Нормы товарных запасов по всем остальным товарным группам рассчитываются аналогично.

Достоинство метода технико-экономических расчетов состоит в том, что он позволяет учесть особенности формирования товарных запасов по каждой товарной группе с учетом сложности ассортимента и условий работы торгового предприятия, недостатком является сложность расчетов. Поэтому данный метод может использоваться при нормировании товарных запасов по группам товаров, занимающим наибольший удельный вес в общем объеме оборота предприятия. По группам товаров с небольшим объемом оборота и небольшим его удельным весом нормы товарных запасов в днях могут устанавливаться опытно-статистическим методом.

Необходимый размер товарных запасов в сумме определяется путем умножения необходимого товарного запаса в днях по



каждой группе товаров на среднедневной оборот планируемого периода.

**В примере 4.20** норма товарных запасов по кондитерским изделиям на II квартал установлена в размере 32 дней, при плановом однодневном обороте II квартала 25,0 тыс. руб. необходимый товарный запас кондитерских изделий в сумме на II квартал составит 800,0 тыс. руб. ( $32 \times 25,0$ ).

Необходимый размер товарных запасов в днях по предприятию в целом определяется путем деления совокупной суммы плановых товарных запасов по группам товаров на общий средний однодневный оборот предприятия планируемого периода.

В условиях развития рынка важным моментом является увязка плановой суммы товарных запасов по предприятию в целом с наличием оборотных средств, необходимых для формирования товарных запасов. В связи с этим планирование товарных запасов в целом по предприятию может осуществляться *ресурсным подходом*, суть которого состоит в том, что размер необходимых товарных запасов определяется исходя из наличия собственных и заемных оборотных средств.

**Пример 4.21.** План оборота розничного торгового предприятия на II квартал определен в размере 15 840,0 тыс. руб. Собственные оборотные средства, вложенные в товарные запасы, составляют 1980,0 тыс. руб., их доля в оплате товаров — 60%. Средний размер торговой надбавки, применяемый на торговом предприятии, — 25%, средний налог на добавленную стоимость — 14,5%.

Общая потребность в собственных и заемных средствах составит 3300,0 тыс. руб. ( $1980,0 / 60 \times 100$ ).

Необходимый размер товарных запасов в сумме в розничных ценах — 4723,1 тыс. руб. ( $3300,0 \times 1,25 \times 1,145$ ).

Однодневный плановый оборот — 176,0 тыс. руб. ( $15\ 840,0 : 90$ ).

Норма товарных запасов на II квартал в днях — 26,8 дня ( $4723,1 / 176,0$ ).

Если необходимый размер товарных запасов, рассчитанный исходя из наличия оборотных средств, будет ниже размера

запасов, определенного другими методами, предприятию необходимо оценить возможность привлечения дополнительных заемных средств.

Одним из элементов управления товарными запасами является текущий контроль за их состоянием, цель которого — обеспечить поддержание товарных запасов в целом по предприятию и по каждой товарной группе на необходимом уровне. Поддержание товарных запасов на необходимом уровне требует контроля за соблюдением графика завоза товаров, сроков хранения товаров, за формированием необходимого ассортимента товаров, за соответствием товаров спросу населения и т. д.

Периодичность контроля за состоянием запасов по разным группам товаров может быть различной и зависит от удельного веса оборота разных групп товаров в общем объеме оборота предприятия и от периодичности спроса населения на данный товар. Ежедневный контроль должен осуществляться за запасами товаров, занимающими значительную долю в обороте и пользующимися постоянным спросом населения. Запасы по другим товарам могут контролироваться эпизодически: раз в неделю или раз в месяц.

## **4.7. Планирование поступления товаров в организации торговли**

Заключительным этапом планирования показателей оборота является определение объемов поступления товаров в организации розничной торговли.

*Целью* планирования поступления товаров является обеспечение запланированных объема и структуры оборота и формирования товарных запасов в необходимых размерах.

План поступления товаров определяется на год и на каждый квартал по группам товаров и по предприятию в целом как в денежном, так и натуральном выражении.

Планирование поступления товаров осуществляется балансовым методом с использованием взаимной увязки всех показателей оборота:

$$Z_n + П = P + Z_k + B, \text{ отсюда } П = P + Z_k + B - Z_n,$$

где  $П$  — необходимый объем поступления товаров в планируемом периоде;

$P$  — плановый объем оборота;

$Z_k$  — необходимые товарные запасы на конец планируемого периода;

$Z_n$  — фактические товарные запасы на начало планируемого периода;

$B$  — возможное прочее выбытие товаров.

**Пример 4.22.** Оборот розничной торговли предприятия определен на планируемый год в сумме 60 000,0 тыс. руб., товарные запасы по плану на конец года — 3770,0 тыс. руб., прочее выбытие товаров по опыту прошлых лет составит 1,5% от объема оборота. Фактические товарные запасы на начало планируемого года составляют 3200,0 тыс. руб.

Прочее выбытие в планируемом году составит 900,0 тыс. руб. ( $60\,000,0 \times 1,5 / 100$ ).

Поступление товаров в планируемом году — 61 470,2 тыс. руб. ( $60\,000,0 + 3770,0 + 900,0 - 3200,0$ ).

План поступления по балансовой увязке определяется по розничным ценам, а объем закупок товаров рассчитывается по оптовым ценам (ценам приобретения). Для определения объема закупок план поступления необходимо уменьшить на размер налога на добавленную стоимость (НДС) и на размер торговой надбавки. Такой расчет может производиться по конкретным товарным группам или по общему объему закупок исходя из средних размеров НДС и торговых надбавок.

Если, например, средний размер НДС составляет 15%, средний размер торговых надбавок, применяемых предприятием, — 25% к оптовой цене, то объем поступления товаров без НДС составит 53 452,2 тыс. руб. ( $61\,470,2 / 1,15$ ), объем закупок по оптовым ценам — 42 761,7 тыс. руб. ( $53\,452,2 / 1,25$ ).

Объем закупок товаров по оптовым ценам можно определять исходя из коэффициентов соотношений оптовых и розничных цен, которые определяются по данным анализа за предплановый период. Объем закупок в этом случае будет равен произведению

плановых объемов поступления товаров и коэффициентов (доли оптовой цены в розничной цене товара).

Объем закупок товаров по каждой товарной группе и отдельным их наименованиям определяется по источникам поступления. Основными источниками поступления являются различные иногородние и местные товаропроизводители, оптовые предприятия, торгово-посреднические организации, импортные поставщики, собственное производство товаров. При выборе источников поступления товаров используется маркетинговая информация о различных поставщиках, прогнозы товарного предложения региональных рынков, сложившиеся хозяйственные связи с предприятиями — поставщиками товаров, с финансовыми организациями и др.

Большое значение для предприятий имеет выбор наиболее выгодных в экономическом отношении поставщиков товаров, что определяется возможностью закупки у них широкого ассортимента различных товаров высокого качества по более низким ценам и пользующихся спросом населения, при этом закупки товаров должны быть сопряжены с меньшими транспортными и другими расходами.

Планирование показателей оборота розничной торговли завершается оценкой плановых показателей по сравнению с показателями отчетного года, сравнительной оценкой с возможным изменением используемых экономических ресурсов, определением интенсивного и экстенсивного путей развития оборота и разработкой организационно-технических и экономических мероприятий по реализации разработанных планов и увеличению объема оборота.

Одним из направлений дальнейшего развития оборота является рационализация товародвижения. Предприятия розничной торговли должны расширять прямые закупки товаров непосредственно у производителей, исключая посредников. Это способствует повышению качества товаров, скорости их доставки и применению более гибкой системы ценообразования.

Эффективное влияние на развитие оборота розничной торговли оказывает использование всевозможного рода рекламы товаров.

Увеличение объема оборота возможно за счет ускорения оборачиваемости средств, вложенных в товарные запасы. Ускорение оборачиваемости средств на один оборот обеспечивает увеличение объема оборота на сумму, равную сумме оборотных средств с учетом торговой надбавки и налога на добавленную стоимость.

Росту объема оборота способствует введение системы скидок покупателям при покупке двух и более единиц одного и того же товара, а также отдельным категориям граждан.

Положительное влияние на развитие оборота оказывают качество торгового обслуживания и различного рода дополнительные услуги потребителям, организация парковок автомобилей, доставка наиболее тяжелых товаров прямо к автотранспорту покупателей, бесплатная доставка габаритных товаров на дом, удобный для покупателей график работы предприятия и т. п.

### **Задачи**

**Задача 1.** Проведите анализ оборота розничного торгового предприятия за отчетный год.

В процессе анализа определите:

- динамику оборота в действующих и сопоставимых ценах;
- сумму дополнительных расходов населения в результате изменения цен;
- сумму прироста оборота, в том числе в результате изменения цен и физического объема оборота.

Оборот предприятия в отчетном году составил 54 500,0 тыс. руб., в предшествующем — 43 850,0 тыс. руб. Индекс цен за отчетный год — 1,12.

**Задача 2.** На основе данных табл. 4.5 определите:

- динамику оборота розничного торгового предприятия в действующих и сопоставимых ценах;
- изменение структуры оборота;
- средний размер изменения цен по всему обороту.

**Оборот розничного торгового предприятия за отчетный год**  
(тыс. руб.)

№ п/п	Группы товаров	Предшествующий год	Отчетный год	Индекс цен за отчетный год
1	Продовольственные	18 128,0	25 080,0	1,10
2	Непродовольственные	17 070,0	21 728,0	1,12
	Итого			

**Задача 3.** Рассчитайте коэффициент эластичности продажи кондитерских изделий в зависимости от изменения денежных доходов населения.

Продажа кондитерских изделий на одного человека в предшествующем году составила 1520,0 руб., в отчетном году — 1780,0 руб.

Денежные доходы населения на одного человека в предшествующем году — 54 040,0 руб., в отчетном — 62 150,0 руб.

**Задача 4.** Проведите анализ товарных запасов по розничному торговому предприятию на 1 октября, установив их отклонение от необходимого размера в сумме и в днях, на основе следующих данных:

1. Фактические товарные запасы на 1 октября составили 2120,0 тыс. руб.

2. Необходимые товарные запасы (дни):

III квартал — 23;

IV квартал — 24.

3. План оборота розничной торговли на IV квартал — 9090,0 тыс. руб.

4. Фактический оборот розничной торговли за III квартал составил 8280,0 тыс. руб.

**Задача 5.** Определите фактическую оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, и ее отклонение от показателей прошлого года по торговому предприятию на основе следующих данных:

1. Оборот за отчетный год (фактически) — 55 080,0 тыс. руб.

2. Товарные запасы (тыс. руб.):

на 01.01 отчетного года — 3000,0;

на 01.04 — 3020,0;

на 01.07 — 3050,0;

на 01.10 — 3100,0;

на 01.01 следующего года — 3070,0.

3. Фактическая оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, за прошлый год составила 22 дня.

**Задача 6.** Определите влияние изменения структуры оборота розничного торгового предприятия на изменение оборачиваемости средств, вложенных в товарные запасы, на основе данных табл. 4.6.

Таблица 4.6

№ п/п	Группы товаров	Оборот розничной торговли, тыс. руб.		Оборачиваемость, дни
		предшествующий год	отчетный год	предшествующий год
1	Продовольственные	18 200,0	19 750,0	22
2	Непродовольственные	15 800,0	16 250,0	34
	Итого			

**Задача 7.** На основе данных табл. 4.7 исчислите влияние на изменение объема оборота розничного торгового предприятия изменения поступления товаров, товарных запасов и прочего выбытия.

Таблица 4.7

**Показатели оборота розничного  
торгового предприятия за отчетный год**

(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
1	2	3	4
1	Запасы товаров на начало года	4700,0	
2	Поступление товаров		
3	Реализация	61 080,0	68 400,0
4	Прочее выбытие	220,0	160,0
5	Запасы товаров на конец года	5100,0	5400,0

**Задача 8.** Рассчитайте сумму оборота розничного торгового предприятия на планируемый год.

Оборот розничной торговли в целом по району в текущем году составил 390 250,0 тыс. руб., в том числе оборот предприятия 78 500,0 тыс. руб., денежные доходы населения района — 500 320,0 тыс. руб.

В планируемом году предполагается прирост денежных доходов населения в размере 15%. Процентное отношение оборота розничной торговли к денежным доходам населения возрастет на 2 процентных пункта.

Предприятие планирует увеличить свою долю на рынке на 0,5 процентного пункта в связи с расширением торговых площадей.

**Задача 9.** Рассчитайте сумму оборота розничного торгового предприятия на планируемый год на основе следующих данных:

1. В отчетном году оборот розничной торговли района составил 269 150,0 тыс. руб., в том числе оборот предприятия — 45 750,0 тыс. руб.

2. По данным анализа, за последние три года при увеличении суммы денежных доходов населения в среднем за год на 23% оборот розничной торговли района — на 25%.

3. В планируемом году прогнозируется увеличение суммы денежных доходов населения района на 20%.

4. Доля торгового предприятия в общем объеме оборота розничной торговли района не изменится.

**Задача 10.** Рассчитайте объем оборота розничного торгового предприятия, необходимый:

- для обеспечения безубыточной деятельности;
- для получения прибыли в сумме 1650,0 тыс. руб.

Условно-постоянные расходы по расчету составят в планируемом году 2240,0 тыс. руб. Уровень условно-переменных издержек обращения с учетом данных анализа прогнозируется в размере 10,6% к обороту. Уровень доходов от торговых надбавок в планируемом году составит 21,5% к обороту.

**Задача 11.** Рассчитайте объем оборота предприятия розничной торговли на планируемый год на основе следующих данных:



1. Оборачиваемость оборотных средств, вложенных в товарные запасы, в текущем году составила 28 дней.

2. В планируемом году, по расчетам предприятия, сумма собственных и заемных оборотных средств, вложенных в товарные запасы, составит 3150,0 тыс. руб.

3. Оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, предполагается ускорить на 2 дня по сравнению с текущим годом.

4. Средний размер торговой надбавки в планируемом году составит 26%. НДС — 18%.

**Задача 12.** Рассчитайте на планируемый год возможный объем оборота розничного торгового предприятия.

В отчетном году оборот составил 76 800,0 тыс. руб.

Вложенный в торговлю капитал (основные фонды, оборотные средства) в отчетном году составил 9300,0 тыс. руб., в планируемом году намечается в сумме 9900,0 тыс. руб.

В планируемом году 70% прироста оборота розничной торговли намечается получить за счет повышения эффективности использования капитала.

**Задача 13.** Рассчитайте необходимый размер товарного запаса в сумме и в днях по кондитерским изделиям розничного торгового предприятия на II квартал.

Запас на время приемки и подготовки кондитерских изделий к продаже — 1 день.

Запас в торговом зале — 3 дня.

Частота завоза — 2 раза в месяц.

Гарантийный запас — 45% запаса, обусловленного периодичностью завоза.

План оборота по кондитерским изделиям на II квартал — 450,0 тыс. руб.

**Задача 14.** Рассчитайте необходимую сумму оборотных средств торгового предприятия, вложенных в товарные запасы, на планируемый квартал.

План оборота розничной торговли намечен в сумме 11 200,0 тыс. руб. В текущем квартале оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, составила 25 дней. В планируе-

мом квартале намечается ускорить оборачиваемость на 2 дня. Удельный вес цены закупки в розничной цене товаров — 72%.

**Задача 15.** Рассчитайте размер товарных запасов по розничному торговому предприятию в сумме и в днях на I квартал планируемого года на основе следующих данных:

1. Оборот в I квартале планируемого года составит 9900,0 тыс. руб.

2. Собственные оборотные средства, вложенные в товарные запасы, составляют 1290,0 тыс. руб. Заемные средства составляют 40% всех оборотных средств.

3. Средний размер торговой надбавки, применяемый в торговом предприятии, составляет 25%. Налог на добавленную стоимость — 18%.

**Задача 16.** Рассчитайте на планируемый год необходимый объем поступления товаров в розничное торговое предприятие.

Товарные запасы на начало планируемого года составляют 4950,0 тыс. руб.

Оборот розничной торговли в отчетном году составил 58 200,0 тыс. руб. В планируемом году физический объем оборота увеличится на 2%.

Индекс цен в планируемом году прогнозируется в размере 1,1. Удельный вес IV квартала в годовом обороте 29%. Товарные запасы на конец планируемого года должны составить 25 дней.

#### *Вопросы для повторения*

1. Что понимается под оборотом розничной торговли?
2. Каков состав оборота розничной торговли?
3. Каково значение оборота розничной торговли?
4. Какие факторы оказывают влияние на развитие оборота предприятий розничной торговли?
5. Каковы показатели оборота розничного торгового предприятия?
6. Каковы цель, задачи и последовательность анализа оборота предприятий торговли?
7. Какие аналитические показатели рассчитываются при изучении объема и структуры оборота розничного торгового предприятия?
8. Что отражает коэффициент эластичности оборота по продаже отдельных групп товаров? Каковы возможности его использования при анализе и планировании оборота?

9. Каковы сущность и значение товарных запасов?
10. Какие факторы влияют на величину товарных запасов и оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы?
11. Какие аналитические показатели рассчитываются при изучении товарных запасов и оборачиваемости средств, вложенных в товарные запасы?
12. В чем суть комплексного анализа показателей оборота розничной торговли?
13. Что выявляется в процессе анализа поступления товаров в розничную торговую сеть?
14. Каковы цели прогнозирования и планирования оборота розничной торговли?
15. Какие многовариантные подходы используются при экономическом обосновании оборота предприятий розничной торговли на планируемый период?
16. Какова методика планирования оборота по товарным группам?
17. Какие методы используются при планировании необходимых размеров товарных запасов?
18. Как определяется необходимое поступление товаров в торговую сеть?
19. Что учитывается при выборе предприятиями торговли поставщиков?
20. Каковы основные пути развития оборота розничной торговли?
21. Какие мероприятия способствуют стимулированию продаж, нормализации товарных запасов в предприятиях торговли?

## Глава 5. ОБОРОТ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

---

### 5.1. Оборот оптовой торговли, его виды, состав. Факторы, влияющие на формирование оборота

Оптовая торговля является важнейшим звеном свободного взаимодействия между участниками акта купли-продажи товаров. Она выступает торговым посредником между производителями товаров, розничной торговлей, предприятиями питания и другими оптовыми потребителями. Организации (предприятия) оптовой торговли осуществляют реализацию товаров для последующей перепродажи или переработки.

Оптовая торговля выполняет различные *функции*:

1. Формирование торгового ассортимента товаров, подготовка необходимых партий товаров и отправка их оптовым покупателям (основная функция).

2. Закупка, сосредоточение и организация складского хранения широкой гаммы товаров различных производителей.

3. Проведение маркетинговых исследований рынка товаропроизводителей и рынка оптовых потребителей.

4. Подготовка, организация и осуществление комплекса рекламных, консультативных, логистических и сервисных услуг оптовым покупателям по реализуемому ассортименту товаров.

5. Доставка товаров оптовым покупателям и послепродажное обслуживание конечных потребителей.

6. Оказание посреднических услуг производителям и покупателям товаров (содействие заключению оптовых коммерческих сделок).

7. Производство товаров отдельными оптовыми предприятиями.

В условиях рыночных отношений оптовые предприятия развивают свою деятельность на основе двусторонних договорных отношений. С одной стороны, по оказанию услуг оптовым покупателям (облегчение функции закупки товаров, подсортировка товаров, их хранение, доставка, предоставление маркетинговой информации и т. д.), с другой — по оказанию услуг поставщикам товаров (обеспечение сбыта товаров, хранение товаров, предоставление информации о спросе на товары и т. д.).

Основным показателем, характеризующим деятельность оптового предприятия, является объем оборота оптовой торговли.

*Оборот оптовой торговли — это продажа товаров различным торговым предприятиям, предприятиям питания, другим оптовым предприятиям, промышленным предприятиям и предприятиям сферы услуг для последующей продажи или производственного потребления.*

Продажа товаров производится по оптовым ценам, включающим фактически отпускные цены, налог на добавленную стоимость, акцизы, экспортную пошлину и таможенные сборы.

Оптовые предприятия могут осуществлять мелкооптовую продажу товаров населению по розничным ценам, что относится к обороту розничной торговли. Кроме того, они имеют выручку (доход) от оказания всевозможного рода услуг (маркетинговых, по транспортировке, хранению, фасовке товаров и др.) и реализации выпускаемой ими продукции.

Таким образом, объем деятельности оптового предприятия оценивается совокупным оборотом, который включает в себя оптовую продажу товаров по ценам реализации, розничную продажу товаров по розничным ценам, выручку (доход) от оказания услуг и выпуска продукции по ценам реализации.

Формирование объема оборота оптовой торговли в условиях рынка осуществляется под влиянием различных факторов. Прежде всего он зависит от объема спроса со стороны оптовых покупателей, а также от таких внешних факторов, как состояние

экономики страны, объем и структура производства продукции, размещение производства по регионам и отдаленность от него оптовых предприятий, уровень доходов населения, инфляционные процессы. Одновременно развитие оборота оптовых предприятий зависит и от внутренних факторов: состояния и эффективности использования материально-технической базы предприятий; организации и технологии товародвижения; обеспеченности торговым персоналом; производительности труда работников; обеспеченности товарными ресурсами и др.

## 5.2. Анализ оборота организации оптовой торговли

Основная цель деятельности оптовой организации (предприятия), как и любого предприятия в условиях рынка, получение прибыли, поэтому и главной *целью анализа оборота оптовой торговли* является оценка его развития с позиции получения необходимой прибыли.

Основными *задачами анализа оборота оптовой торговли* являются:

- изучение динамики развития оборота в общем объеме и по товарным группам;
- выявление и количественное измерение факторов, влияющих на изменение объемов оптовой реализации в динамике и по сравнению с планом;
- оценка изменения структуры оборота;
- оценка выполнения договоров на поставку товаров оптовым покупателям;
- оценка ритмичности развития оборота;
- оценка выполнения плана объема оборота;
- выявление резервов увеличения объема оборота.

Информационной базой анализа оборота оптовой торговли являются данные бухгалтерской, статистической отчетности, материалы выборочных обследований и др. При этом разными предприятиями используется разная статистическая отчетность. Организации, не являющиеся субъектами малого предпринимательства, используют такие формы отчетности, как форма

№ П-1 “Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг”, форма № 1торг. (сеть) “Сведения о наличии сети оптовой и розничной торговли”, форма №1конъюнктура (опт) “Обследование конъюнктуры и деловой активности в оптовой торговле”. Субъекты малого предпринимательства используют форму № ПМ “Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия”.

Анализ оборота проводится за год и по кварталам, месяцам.

В процессе анализа оборота оптовой торговли рассчитываются и оцениваются следующие показатели:

1. *Динамика оборота в целом и по товарным группам в действующих и сопоставимых ценах.* Динамика может оцениваться и в количественном измерении.

2. *Динамика оборота по видам продаж: оптовой и розничной.*

3. *Динамика выручки от оказания услуг и реализации производимой продукции.*

#### **Пример 5.1.**

Согласно данным табл. 5.1 оборот оптового предприятия в отчетном году имеет положительную динамику по сравнению с оборотом предшествующего года. За отчетный год темп роста совокупного оборота предприятия в действующих ценах составил 117,0%, в сопоставимых ценах — 108,1%. При этом обеспечен рост оборота по всем видам деятельности как в действующих, так и в сопоставимых ценах, кроме выручки от реализации производимой продукции, которая в сопоставимых ценах сократилась на 0,9%.

4. *Степень выполнения плана оборота в целом и по видам.*

5. *Изменение доли отдельных видов оборота в общем объеме оборота предприятия.*

В **примере 5.1** основную долю в совокупном обороте предприятия составляет оборот оптовой торговли (79,9%), однако она уменьшилась по сравнению с предшествующим годом на 0,3 процентного пункта в действующих ценах и на 0,1 процентного пункта в сопоставимых ценах. Отмечается увеличение доли в совокупном обороте розничной реализации товаров и выручки от оказания услуг как в действующих, так и в сопоставимых ценах.

Таблица 5.1

## Оборот организации оптовой торговли за отчетный год

№ п/п	Показатели	Предше- ствующий год	Отчетный год			Динамика, % или отклоне- ние (+, -)	
			в дей- ствующи- х ценах	ин- декс цен	в со- поста- вимых ценах	в дей- ствую- щих ценах	в со- поста- вимых ценах
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Совокупный оборот, тыс. руб.	345 850,0	404 645,0	1,083	373 700,3	117,0	108,1
	В том числе						
	– оптовый	277 372,0	323 312,0	1,08	299 363,0	116,6	107,9
	– розничный	39 427,0	47 748,0	1,09	43 805,5	121,1	111,1
	– выручка от оказания услуг	13 834,0	16 995,0	1,10	15 450,0	122,9	111,7
	– выручка от реализации производимой продукции	15 217,0	16 590,0	1,10	15 081,7	109,0	99,1
2	Удельный вес в совокупном обороте, % В том числе:						
	– оптовый	80,2	79,9	–	80,1	–0,3	–0,1
	– розничный	11,4	11,8	–	11,7	+0,4	+0,3
	– выручка от оказания услуг	4,0	4,2	–	4,1	+0,2	+0,1
	– выручка от реализации производимой продукции	4,4	4,1	–	4,1	–0,3	–0,3
3	Выполнение договоров на поставку товаров оптовым потребителям, %	91,2	92,3	–	–	+1,1	–
4	Коэффициент ритмичности поставок товаров, %	88,9	90,5	–	–	+0,6	–



6. Динамика структуры оборота, для чего определяется удельный вес оборота каждой товарной группы в общем обороте оптового предприятия и его изменение по сравнению с предшествующим периодом.

7. Выполнение договоров на поставку товаров оптовым покупателям.

При оценке выполнения договоров на поставку товаров определяется процент выполнения общего количества заключенных договоров в анализируемом периоде, по отдельным покупателям, по отдельным группам и наименованиям товаров в суммовом и количественном измерениях.

8. Ритмичность поставок товаров оптовым потребителям.

В примере 5.1 положительным моментом в деятельности оптового предприятия является увеличение процента выполнения договоров на поставку товаров с 91,2% до 92,3% и коэффициента ритмичности с 88,9% до 90,5%, что свидетельствует об укреплении договорной дисциплины.

Ритмичность поставок товаров рассчитывается по периодам поставок и по оптовым покупателям, так как она зависит от местонахождения покупателей, своевременности и форм расчета за товары, поступления товаров от поставщиков и других факторов. Для этого определяется коэффициент ритмичности ( $K_p$ ). Предварительно рассчитываются коэффициент вариации и среднее квадратическое отклонение по формулам

$$K_p = 100\% - Y;$$

$$Y = \delta \times 100 / \bar{x};$$

$$\delta = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}},$$

где  $K_p$  — коэффициент ритмичности поставки товаров;

$Y$  — коэффициент вариации;

$\delta$  — среднее квадратическое отклонение;

$x$  — доля поставок товаров по периодам, %;

$\bar{x}$  — средняя доля поставок товаров, %;

$n$  — количество периодов поставок.

**Пример 5.2.**

Таблица 5.2

**Поставка товаров покупателям организацией  
оптовой торговли за IV квартал**

Периоды поставок товаров	Поставки товаров в IV квартале, млн руб.		Удельный вес, % к итогу ( $x$ )		Отклонение от среднего удельного веса ( $x - \bar{x}$ )		Квадрат отклонения ( $x - \bar{x}$ ) <sup>2</sup>	
	предшест-вующий год	отчет-ный год	предшест-вующий год	отчет-ный год	предшест-вующий год	отчет-ный год	предшест-вующий год	отчет-ный-год
01.10 — 15.10	15,0	18,3	12,9	14,3	-3,8	-2,4	14,44	5,76
16.10 — 31.10	17,5	19,4	15,0	15,1	-1,7	-1,6	2,89	2,56
01.11 — 15.11	19,2	20,8	16,5	16,2	-0,2	-0,5	0,04	0,25
16.11 — 30.11	20,9	22,0	18,0	17,2	+1,3	+0,5	1,69	0,25
01.12 — 15.12	21,7	23,6	18,6	18,4	+1,9	+1,7	3,61	2,89
16.12 — 31.12	22,1	24,1	19,0	18,8	+2,3	+2,1	5,29	4,41
Итого	116,4	128,2	$\bar{x} =$ $= 16,7\%$	$\bar{x} =$ $= 16,7\%$	-	-	27,96	16,12

Количество периодов поставок ( $n$ ) равно 6.

$\bar{x} = 100\% / 6 = 16,7\%$ .

Среднеквадратическое отклонение составляет:

в предшествующем году —  $2,16\%$  ( $\sqrt{27,96 / 6}$ );

в отчетном году —  $1,64\%$  ( $\sqrt{16,12 / 6}$ ).

Коэффициент вариации составляет:

в предшествующем году —  $12,93\%$  ( $2,16 \times 100 / 16,7$ );

в отчетном году —  $9,82\%$  ( $1,64 \times 100 / 16,7$ ).

Коэффициент ритмичности поставок товаров покупателям: в предшествующем году — 87,07% (100 – 12,93); в отчетном году — 90,18% (100 – 9,82).

Таким образом, в четвертом квартале отчетного года оптовое предприятие осуществляло поставки товаров покупателям более ритмично, так как были менее резкие колебания удельных весов поставок товаров по пятнадцатидневкам и, соответственно, получен более высокий коэффициент ритмичности по сравнению с предшествующим годом.

### **5.3. Анализ товарных запасов в организации оптовой торговли**

Товарные запасы в оптовых торговых организациях предназначены для обеспечения устойчивого ассортимента товаров, бесперебойного ритмичного снабжения товарами оптовых покупателей, что, в свою очередь, способствует постоянному расширению круга этих покупателей и налаживанию с ними долговременных экономических отношений.

По назначению товарные запасы на оптовых предприятиях делятся на товарные запасы текущего хранения, длительного хранения и целевого назначения. Товарные запасы текущего хранения — это запасы товаров, которые предназначены для постоянного снабжения оптовых покупателей. Эти запасы товаров регулярно возобновляются. Товарные запасы длительного хранения, как правило, предназначены для сезонной торговли. Эти товарные запасы либо непрерывно расходуются, а пополняются в определенные периоды времени, либо расходуются в определенные периоды времени, а пополняются регулярно. Товарными запасами целевого назначения являются товарные запасы досрочного завоза в отдельные регионы.

Формирование товарных запасов на оптовых предприятиях, их размер зависит от таких факторов, как:

- спрос на товары со стороны оптовых потребителей;
- размещение поставщиков товаров;

- размещение предприятий розничной торговли и других оптовых потребителей;
- транспортные связи;
- уровень цен на товары;
- объем оборота и ассортиментный состав товаров;
- сезонность производства товаров;
- организация путей товародвижения;
- состояние материально-технической базы оптовых предприятий;
- обеспеченность предприятий оборотными средствами.

Товарные запасы на предприятиях оптовой торговли, как и товарные запасы в розничной торговле, оцениваются в абсолютных и относительных показателях.

Абсолютный размер товарных запасов на определенную дату измеряется как в стоимостном выражении, так и в натуральном (в штуках, тоннах, литрах, метрах, парах и т. п.).

Относительным показателем товарных запасов является размер товарных запасов в днях, который на конкретную дату определяется путем деления суммы товарных запасов на плановый среднедневной оборот следующего за конкретной датой периода. Особенность состоит в том, что при расчете товарных запасов в днях в опте учитываются не все виды оборота, а только те, для обеспечения которых эти запасы создаются на складах оптового предприятия, т. е. для расчета используются оптовый складской оборот и розничный оборот:

$$Z_{\partial} = Z_c / (CД_c + CД_p),$$

где  $Z_{\partial}$  — товарные запасы в днях;

$Z_c$  — товарные запасы в сумме;

$CД_c$  — среднедневной складской оборот;

$CД_p$  — среднедневной розничный оборот.

Одним из показателей оценки эффективности товарных запасов является оборачиваемость средств, вложенных в них. Оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, в днях показывает продолжительность одного их оборота, которая рассчитывается путем деления средней суммы товарных запасов за

определенный период времени на однодневный оборот этого же периода. Ускорение оборачиваемости способствует высвобождению оборотных средств и уменьшению затрат на содержание товарных запасов.

Большое значение для повышения экономической эффективности деятельности предприятий оптовой торговли имеет анализ товарных запасов и оборачиваемости средств, вложенных в них.

Основными задачами анализа товарных запасов являются:

- оценка состояния товарных запасов по общему объему и по товарным группам и их соответствия необходимым размерам;
- оценка динамики товарных запасов и оборачиваемости средств, вложенных в товарные запасы;
- выявление факторов и причин изменения товарных запасов и скорости обращения средств, вложенных в товарные запасы.

Информационной базой проведения анализа товарных запасов являются данные бухгалтерской, статистической, оперативной отчетности и другие материалы.

Методика анализа товарных запасов оптового предприятия та же, что и розничного торгового предприятия.

В процессе анализа товарных запасов прежде всего выявляется соответствие фактических товарных запасов на конкретную дату установленному необходимому их размеру. Для этого определяется отклонение фактических запасов в сумме и в днях на конкретную дату от необходимого размера товарных запасов следующего периода.

**Пример 5.3.** Фактические товарные запасы оптового предприятия на 01.07 составили 25 850,0 тыс. руб. План оптового оборота III квартала — 101 250,0 тыс. руб.; оборота розничной торговли (мелкооптовая продажа товаров населению) — 4500,0 тыс. руб. Необходимый размер товарных запасов на III квартал — 24 дня.

Однодневный плановый оборот III квартала для расчета товарных запасов в днях составит 1175,0 тыс. руб.  $[(101\ 250,0 + 4500,0) / 90]$ .

Фактические товарные запасы в днях — 22 дня (25 850,0 : 1175,0).

Отклонение фактических товарных запасов от необходимого размера в днях составляет (-2) дня (22 - 24), в сумме - 2350,0 тыс. руб. (1175,0 × 2).

Таким образом, фактические товарные запасы оптового предприятия на 01.07 ниже необходимого размера на 2 дня, что в сумме составляет 2350,0 тыс. руб.

В процессе анализа товарных запасов важно выявить причины отклонения фактических товарных запасов от их необходимого размера.

Основными причинами недостатка товарных запасов могут быть: несвоевременное поступление товаров от поставщиков, несвоевременная оплата товаров оптовыми покупателями, недостаток собственных оборотных средств и т. п. Излишек товарных запасов может быть вызван несоответствием ассортимента и качества товаров спросу оптовых потребителей, нарушением сроков поступления товаров на оптовое предприятие и т. д.

В процессе анализа товарных запасов оценивается их динамика, что позволяет установить тенденции изменения товарных запасов. Оценка динамики товарных запасов должна проводиться в сравнении с динамикой оборота. Положительно оценивается динамика товарных запасов, если динамика оборота и динамика товарных запасов совпадают или динамика оборота опережает динамику товарных запасов.

Далее анализируются товарные запасы по товарным группам. По каждой товарной группе определяется соответствие фактических товарных запасов нормативным и выявляется их динамика. Анализируя товарные запасы по товарным группам, необходимо рассчитать и оценить динамику изменения их структуры. При этом структуру товарных запасов следует сравнить со структурой оборота оптового предприятия.

Для оценки эффективности товарных запасов проводится анализ оборачиваемости средств, вложенных в товарные запасы. В процессе анализа оценивается изменение фактической оборачиваемости по сравнению с плановой оборачиваемостью и в динамике.

**Пример 5.4.** Фактические товарные запасы составили на 01.01 отчетного года 22 300,0 тыс. руб., на 01.04 — 22 550,0 тыс. руб., на 01.07 — 22 850,0 тыс. руб., на 01.10 — 22 950,0 тыс. руб., на 01.01 следующего года — 22 600,0 тыс. руб.

Фактический оптовый оборот за отчетный год — 408 600,0 тыс. руб. Оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, предшествующего года — 21 день.

Средние товарные запасы за отчетный год составят 22 700,0 тыс. руб.  $[(22\,300,0 / 2 + 22\,550,0 + 22\,850,0 + 22\,950,0 + 22\,600,0 : 2) / (5 - 1)]$ .

Однодневный оборот отчетного года — 1135,0 тыс. руб. (408 600,0 / 360).

Фактическая оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, отчетного года — 20 дней (22 700,0 / 1135,0).

Отклонение от оборачиваемости предшествующего года составляет (-1) день (20 - 21).

Следовательно, оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, в отчетном году по сравнению с оборачиваемостью предшествующего года ускорилась на 1 день.

Важным этапом анализа товарных запасов и скорости обращения средств, вложенных в товарные запасы, является расчет факторов, влияющих на эти показатели.

На изменение скорости обращения средств, вложенных в товарные запасы, оказывают влияние изменения средней суммы товарных запасов и объема оборота. Увеличение средней суммы товарных запасов вызывает замедление оборачиваемости средств, а рост объема оборота приводит к снижению относительного уровня товарных запасов в днях и ускорению оборачиваемости средств. Расширение структуры оборота сопровождается увеличением суммы и уровня товарных запасов в днях и замедлением оборачиваемости средств, вложенных в товарные запасы.

Расчет влияния изменения суммы товарных запасов и изменения оптового оборота на изменение среднего времени обращения оборотных средств, вложенных в товарные запасы, можно проводить методом цепных подстановок.

## Пример 5.5.

Таблица 5.3

### Время обращения средств, вложенных в товарные запасы, организации оптовой торговли за отчетный год

(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год	Отклонение(+, -)
1	Средняя сумма товарных запасов	21 210,0	22 700,0	+1490,0
2	Оптовый оборот	395 550,0	408 600,0	+13 050,0
3	Среднедневной оборот	1010,0	1135,0	+125,0
4	Оборачиваемость, дни	21	20	-1

В отчетном году оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, ускорилась на один день.

Влияние изменения средней суммы товарных запасов на изменение скорости обращения средств составит +1,5 дня ( $22\ 700,0 : 1010,0 - 21\ 210,0 / 1010,0$ ).

Влияние изменения объема оптового оборота составит (-2,5) дня ( $22\ 700,0 / 1135,0 - 22\ 700,0 / 1010,0$ ).

Следовательно, увеличение средней суммы товарных запасов вызвало замедление оборачиваемости средств на 1,5 дня, а рост объема оборота обеспечил ускорение оборачиваемости оборотных средств, вложенных в товарные запасы, на 2,5 дня.

Влияние изменения структуры оборота и изменения оборачиваемости по товарным группам на изменение средней оборачиваемости оборотных средств, вложенных в товарные запасы, рассчитывается методом процентных чисел (методика расчета рассмотрена в гл. 4.4).

## 5.4. Анализ поступления товаров в организации оптовой торговли

Анализ поступления товаров на оптовые базы имеет важное значение, так как оно является основой обеспечения оптового



оборота, выполнения договоров на поставку товаров оптовым покупателям, формирования товарных запасов.

Анализ поступления товаров на оптовые предприятия заключается в следующем:

1. Оценивается динамика поступления товаров в общем объеме и по отдельным товарным группам в стоимостных и натуральных показателях. Динамика поступления товаров в стоимостном выражении оценивается в сравнении с динамикой оптового оборота. При этом следует определять степень обеспеченности запланированного объема оборота оптовой торговли договорами поставки товаров. Коэффициент обеспеченности оборота рассчитывается по формуле

$$K_{об} = P_{он} / O_{он},$$

где  $K_{об}$  — коэффициент обеспеченности оборота;

$P_{он}$  — поступление товаров по договорам поставки;

$O_{он}$  — оборот оптовой торговли.

2. Рассчитывается структура поступления товаров и ее изменение в динамике. При этом важным является сравнение структуры поступления товаров со структурой оптового оборота.

3. Проводится анализ поступления товаров по источникам поступления. Все источники поступления товаров подразделяются по отраслевому признаку (промышленные предприятия, сельскохозяйственные организации, другие оптовые предприятия, импорт, прочие организации и предприятия) и по территориальному (местные, иногородние и зарубежные).

По каждому источнику определяется динамика поступления товаров, процент выполнения договоров на поставку товаров, удельный вес и его изменение в общей сумме поступления товаров.

4. Оценивается ритмичность поступления товаров в целом, по товарным группам, отдельным источникам поступления и отдельным поставщикам товаров (методика рассмотрена в гл. 5.2).

5. Анализируется поступление товаров по поставщикам. По каждому поставщику оценивается выполнение договоров

на поставку товаров по сумме, по количеству и ассортименту товаров, по качеству, цене, по срокам и порядку поставки товаров, выявляются случаи нарушения договорных обязательств, устанавливаются причины и виновные в нарушении договоров поставки.

Анализ поступления товаров на оптовые предприятия, как и в розничной торговле, завершается составлением баланса оборота и комплексной оценкой всех показателей оборота (оптовой реализации товаров, товарных запасов и поступления товаров) и расчетом влияния изменения товарных запасов и поступления товаров на изменение оборота (см. гл. 4.5). Кроме того, необходимо оценить интенсивный и экстенсивный пути развития оборота (см. гл. 2.1).

## **5.5. Планирование оборота оптовой торговли**

Предприятия оптовой торговли разрабатывают план оборота на год и по кварталам в общем объеме, по видам оборота и по товарным группам. От экономически обоснованного размера оборота зависят все другие показатели деятельности предприятия, как то: размер товарных запасов, доходы, издержки обращения, прибыль, потребность в развитии материально-технической базы, в оборотных средствах, в трудовых ресурсах.

*Задачами определения плана оборота оптового предприятия являются:*

- обеспечение удовлетворения спроса оптовых покупателей;
- получение прибыли, необходимой для дальнейшего экономического и социального развития;
- сохранение и увеличение своей доли на оптовом рынке различных групп товаров народного потребления.

При разработке плана оборота оптового предприятия используется следующая экономическая информация:

- результаты анализа оборота за предплановый период;
- материалы маркетинговых исследований по изучению потенциальных оптовых покупателей и поставщиков товаров;
- наличие предприятий-конкурентов;

- прогнозы социально-экономического развития регионов;
- прогнозы изменения цен и др.

При обосновании объема оборота оптового предприятия на планируемый период могут использоваться многовариантные подходы.

1. План оборота оптового предприятия устанавливается исходя из спроса оптовых покупателей, который определяется на основе договоров на поставку им товаров. Однако к моменту разработки плана оборота не все договоры могут быть заключены. Поэтому по отдельным оптовым покупателям используются намечаемые к заключению с ними в планируемом году договоры поставки или протоколы о намерениях по годовым и разовым сделкам. Определению объема спроса оптовых покупателей должно предшествовать рекламирование появления на рынке новых товаров, коммерческих и других услуг, оказываемых оптовым предприятием, предоставления всевозможных скидок.

**Пример 5.6.** Оптовая база заключила договоры на поставку муки в планируемом году предприятиям муниципальной торговли на сумму 4520,0 тыс. руб., предприятиям частной торговли — на 12 340,0 тыс. руб., предприятиям потребительской кооперации — на 3230,0 тыс. руб., малым производственным предприятиям — на 1980,0 тыс. руб.

Поставка оптовой базой всех других товаров в соответствии с заключенными и намечаемыми к заключению договорами составит в планируемом году 353 420,0 тыс. руб.

План оборота по оптовой реализации муки составит 22 070,0 тыс. руб. ( $4520,0 + 12\,340,0 + 3230,0 + 1980,0$ ). План оборота в целом по оптовой базе составит 375 490,0 тыс. руб. ( $22\,070,0 + 353\,420,0$ ).

2. План оборота оптовой торговли может определяться на основе договоров с поставщиками на закупку товаров, учитывая при этом наличие товарных запасов на начало планируемого периода и возможное их изменение в планируемом периоде.

**Пример 5.7.** Оптовая база заключила договоры с поставщиками на закупку товаров на сумму 372 600,0 тыс. руб., запасы товаров на оптовой базе на начало планируемого периода соста-

вили 18 650,0 тыс. руб., на конец планируемого года намечается увеличить товарные запасы на 1150,0 тыс. руб.

План оборота оптового предприятия составит 371 450,0 тыс. руб.  $[(372\ 600,0 + 18\ 650,0) - (18\ 650,0 + 1150,0)]$ .

Поскольку оптовые предприятия несут ответственность за выполнение договорных отношений с оптовыми покупателями на поставку товаров, рассчитанный таким образом план оборота оптового предприятия необходимо сопоставить с потребностью в товарах оптовых потребителей.

**В примере 5.7** оптовая база должна поставить товары оптовым покупателям на сумму 375 490,0 тыс. руб., что на 4040,0 тыс. руб. больше, чем она может поставить в соответствии с данным вариантом плана (375 490,0 – 371 450,0). Следовательно, оптовой базе предстоит дальнейшая работа по поиску поставщиков и заключению договоров на закупку товаров на сумму 4040,0 тыс. руб.

3. Одним из подходов определения плана оборота оптового предприятия является целевой подход. Суть его состоит в том, что план оборота оптовой торговли рассчитывается исходя из обеспечения безубыточной деятельности предприятия и получения необходимой прибыли (методика расчета рассмотрена в гл. 4.7).

4. Одной из задач развития предприятий оптовой торговли является эффективное использование экономических ресурсов. Поэтому план оборота оптовой торговли, так же как и план оборота розничной торговли, может основываться на ресурсном обеспечении и задаче повышения эффективности его использования (методика расчета рассмотрена в гл. 4.5).

## **5.6. Определение необходимой величины товарных запасов организации оптовой торговли**

При определении необходимой величины товарных запасов оптовой организации на планируемый период необходимо обеспечить выполнение заключенных договоров на поставку товаров оптовым потребителям и запланированного объема оборота, при этом минимизировать расходы по формированию и

содержанию товарных запасов. Кроме того, необходимый размер товарных запасов должен увязываться с размерами складских помещений, емкостью хранилищ, обеспеченностью собственными оборотными средствами.

При определении необходимого размера товарных запасов на предприятиях оптовой торговли могут использоваться те же методы, что и на розничных торговых предприятиях. Это такие методы, как опытно-статистический и метод технико-экономических расчетов.

*Опытно-статистический метод* предполагает определение необходимого размера товарных запасов на основе результатов их анализа и учета факторов, которые могут оказать значительное влияние на изменение размера товарных запасов в будущем периоде. Этот метод может использоваться как для определения плановых запасов в целом по оптовому предприятию, так и по отдельным товарным группам.

При использовании *метода технико-экономических расчетов* размер необходимых товарных запасов определяется по каждой товарной группе или по каждому наименованию товара в днях по отдельным составляющим его элементам по формуле

$$H = B + П / 2 + C + T_n,$$

где  $H$  — необходимый размер товарного запаса;

$B$  — время на приемку товара и складские операции;

$П / 2$  — запас текущего пополнения;

$C$  — страховой запас;

$T_n$  — запас товаров в пути.

Запас на время приемки и подготовки товаров к продаже и складские операции устанавливается на основе анализа за предплановый период и составляет, как правило, от одного до двух дней.

Запас текущего пополнения на предприятиях оптовой торговли определяется так же, как и на предприятиях розничной торговли, с учетом периодичности и комплектности поставок товаров. Вначале рассчитывается запас текущего пополнения по каждому поставщику товаров, а затем определяется средневзвешенная величина запаса текущего пополнения с учетом удельных весов поставок товаров каждого поставщика в общем объеме поставок товаров.

Страховой запас может определяться в процентах к размеру запаса текущего пополнения на основе анализа за предплановый период. При большом количестве разновидностей товаров в одной товарной группе величина страхового запаса может определяться по формулам

$$C = \sqrt{P} \text{ (при более 100 разновидностей);}$$

$$C = 1,5 P \text{ (при количестве разновидностей от 30 до 100);}$$

$$C = 2 P \text{ (при менее 30 разновидностей),}$$

где  $P$  — период полного обновления ассортимента товаров.

Запасы товаров в пути зависят от условий транспортировки товаров и планируются, как правило, в размере от одного до трех дней.

**Пример 5.8.** Необходимо рассчитать размер товарного запаса для оптовой базы по группе “Одежда и белье” на I квартал планируемого года.

Запас на время приемки товара и складские операции составит 2 дня.

Одежда и белье поступают от разных поставщиков с разной периодичностью. Страховой запас определяется по вышеприведенным формулам. Среднюю периодичность нужно рассчитать на основе данных табл. 5.4.

Таблица 5.4

**Периодичность поставки одежды и белья по поставщикам**

Поставщик-товара	Период поставки, дни	Количество разновидностей одежды, единиц		Удельный вес поставок к итогу, %
		должно быть на складе	поступает в одной партии	
Швейная фабрика “Большевичка”	25	40	25	20
Швейная фабрика “Вымпел”	20	45	30	23
Оптовое предприятие	20	70	50	45
Прочие поставщики	30	20	10	12
Итого	—	—	—	100

Товары в пути, по данным прошлых лет, находятся 3 дня.

Расчет:

1. Периодичность поставок одежды и белья с учетом комплектности по поставщикам:

– фабрика “Большевичка”  $25 \times 40 / 25 = 40$  дней;

– фабрика “Вымпел”  $20 \times 45 / 30 = 30$  дней;

– оптовое предприятие  $20 \times 70 / 50 = 28$  дней;

– прочие поставщики  $30 \times 20 / 10 = 60$  дней.

2. Средняя периодичность поставки товаров по формуле средней взвешенной:

$(40 \times 20 + 30 \times 23 + 28 \times 45 + 60 \times 12) / 100 = 35$  дней.

3. Страховой запас при количестве разновидностей от 30 до 100:

$$C = 1,5 \sqrt{P} = 1,5 \sqrt{35} = 9 \text{ дней.}$$

4. Необходимый размер товарного запаса одежды и белья по оптовой базе на I квартал планируемого года:

$$H = 2 + 35 / 2 + 9 + 3 = 31,5 \text{ дня.}$$

При обосновании необходимого размера товарных запасов на предприятиях оптовой торговли могут использоваться *экономико-математические методы*. В частности, оптимальный размер необходимых товарных запасов может определяться оптимальным размером партии завоза товаров с учетом минимальных затрат на заказ, доставку и хранение товаров по классической формуле Уилсона

$$Z = \sqrt{2QC_{\partial}/C_x},$$

где  $Z$  — оптимальный размер партии поставки товаров;

$Q$  — объем реализации товаров в плановом периоде;

$C_{\partial}$  — расходы по доставке партии товаров;

$C_x$  — расходы по хранению партии товаров.

На основе этого можно определить оптимальную периодичность завоза товаров, используя формулу

$$P = \sqrt{2C_{\partial}/QC_x},$$

где  $P$  — периодичность завоза товаров в днях;

$D$  — количество дней в плановом периоде.

Необходимый размер товарных запасов в сумме определяется исходя из необходимого размера товарных запасов в днях и планируемых среднедневных объемов реализации товаров со складов оптовых баз.

Необходимый размер товарных запасов следует увязать с размером оборотных средств, которые могут быть вложены в товарные запасы. При недостаточности собственных оборотных средств необходимо оценить возможность привлечения заемных средств.

Важным этапом планирования товарных запасов является разработка мероприятий по поддержанию товарных запасов на запланированном уровне. К числу таких мероприятий можно отнести: контроль за своевременностью поставок товаров поставщиками, отгрузки товаров оптовым покупателям, принятие оперативных мер по пополнению товарных запасов в случае их недостатка и мер по реализации выявленных сверхнормативных товарных запасов и т. п.

## **5.7. Экономическое обоснование величины поступления товаров в организации оптовой торговли на планируемый период**

Важным условием обеспечения выполнения плана оборота и договоров на поставку товаров оптовым покупателям является экономическое обоснование величины и каналов поступления товаров на оптовые склады, выбор наиболее выгодных поставщиков товаров с позиций повышения экономической эффективности деятельности оптового предприятия.

План поступления товаров на оптовые базы определяется на год и на каждый квартал, рассчитывается по каждой товарной группе и отдельным наименованиям товаров в натуральном и стоимостном измерениях по формуле

$$\Pi = P + Z_{к} - Z_{н} + B, \text{ или } \Pi = P \pm \Delta Z + B,$$

где  $\Pi$  — поступление товаров на оптовую базу в планируемом периоде;

$P$  — реализация товаров в планируемом периоде;



$Z_k$  — товарные запасы на конец планируемого периода;  
 $Z_n$  — фактические товарные запасы на начало планируемого периода;

$\Delta Z$  — прирост (сокращение) величины товарных запасов в планируемом периоде;

$B$  — прочее выбытие товаров в планируемом периоде — это возможный возврат товаров поставщикам, списание естественной убыли, которое определяется на основе данных анализа за ряд предплановых периодов.

После определения плана поступления товаров на оптовые базы рассчитывается объем закупок товаров на планируемый период. План поступления определяется в оптово-отпускных ценах, а закупки осуществляются в оптовых ценах производителей и других поставщиков товаров. Поэтому плановый объем поступления товаров пересчитывают в цены закупки. Для этого план поступления товаров уменьшают на размер налога на добавленную стоимость и акцизов и на размер торговой надбавки.

**Пример 5.9.** План поступления на предстоящий период составит 372 600,0 тыс. руб., средний размер налога на добавленную стоимость — 14%, средний размер торговой надбавки — 15%.

План поступления товаров по оптовым ценам реализации без НДС составит 326 842,1 тыс. руб. ( $372\,600,0 / 1,14$ ).

Объем закупок товаров по ценам поставщиков товаров — 284 210,5 тыс. руб. ( $326\,842,1 / 1,15$ ).

Важным моментом является поиск и выбор наиболее выгодных поставщиков товаров. Эффективность деятельности предприятий оптовой торговли во многом зависит от количества поставщиков товаров, так как большое их количество позволяет расширить ассортимент и структуру оборота и одновременно снизить хозяйственные риски. В то же время меньшее количество, но крупных поставщиков позволяет закупать товары большими партиями и, соответственно, получать ценовые скидки и экономить расходы по транспортировке товаров.

Наиболее выгодными поставщиками являются те, с которыми сложились надежные долговременные связи. Как правило, эти поставщики устанавливают приемлемые цены и условия расчетов за товары, предоставляют всевозможного рода скидки. Выгодность

поставщиков надо оценивать по качеству поставляемых товаров, по объемам и срокам поставок, а также по конечным результатам реализации различных групп товаров. Для этого необходимо сравнить разных поставщиков по группам товаров по таким показателям, как средняя цена (закупочная и реализации), доход от торговой надбавки, уровень издержек обращения, прибыль и рентабельность.

### Задачи

**Задача 1.** Проведите анализ оборота оптовой базы за отчетный год на основе данных табл. 5.5.

В процессе анализа определите динамику оборота в действующих и сопоставимых ценах, изменение доли различных видов оборота во всем обороте оптовой базы, оцените изменение степени выполнения договоров поставки товаров и изменение ритмичности поставок.

Таблица 5.5

#### Оборот оптовой базы за отчетный год

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
1	Оборот оптовой торговли, тыс. руб.	368 400,0	423 180,0
	В том числе: – оптовый – розничный	5820,0	6710,0
2	Индекс цен	1,0	1,12
3	Оборот в сопоставимых ценах, тыс. руб.		
4	Выполнение договоров поставки, %	98,5	99,2
5	Ритмичность поставок, %	89,8	93,1
6	Доля складского оборота в общем объеме оборота, %		

**Задача 2.** Проведите расчет коэффициента ритмичности отгрузки товаров с оптовой базы за II квартал отчетного года на основе данных табл. 5.6.

**Поставка товаров оптовой базой за II квартал отчетного года**  
(тыс. руб.)

Пятнадцатидневки	Поставка товаров по пятнадцатидневкам
1	15 800,0
2	16 600,0
3	17 250,0
4	18 050,0
5	18 950,0
6	19 180,0

Коэффициент ритмичности отгрузки товаров с оптовой базы во II квартале предшествующего года составил 92,5 %, в I квартале отчетного года — 87,6 %.

Какие могут быть предложены меры по обеспечению ритмичности отгрузки товаров?

**Задача 3.** Проведите анализ товарных запасов оптовой базы на конец года на основе следующих данных:

1. Сумма товарных запасов на конец года — 20 950,0 тыс. руб.

2. План оборота I квартала следующего года:

оптового — 80 240,0 тыс. руб.;

розничного — 5960,0 тыс. руб.;

3. Необходимый товарный запас на I квартал следующего года — 22 дня.

Каковы возможные причины отклонения фактических товарных запасов от необходимого их размера?

**Задача 4.** Определите объем оборота оптовой базы на предстоящий год на основе следующих данных:

1. Оптовая база обслуживает предприятия розничной торговли, общий объем поставок которым на основе заключенных договоров составит в предстоящем году 354 480,0 тыс. руб.

2. Коммерческий отдел базы заключил договоры на закупку товаров с разными поставщиками на сумму 352 650,0 тыс. руб. На начало года на оптовой базе имеются запасы товаров на 13 130,0 тыс.

руб. На конец предстоящего года предполагается увеличить запасы товаров на 1200,0 тыс. руб.

Какие организационно-управленческие меры могут быть предложены для согласования вариантов плана оборота базы?

**Задача 5.** Определите объем оптовоскладского оборота оптовой базы по товарной группе “Одежда” на планируемый год.

Оптовая база заключила договоры на поставку одежды: предприятиям муниципальной торговли — на 14 240,0 тыс. руб.; предприятиям частной торговли — на 27 660,0 тыс. руб.; прочим оптовым покупателям — на 5890,0 тыс. руб.

Вся одежда будет поставляться со склада оптовой базы.

На начало планируемого года запасы одежды на оптовой базе составили 3980,0 тыс. руб.

С поставщиками товаров заключены договоры на закупку одежды на сумму 33 950,0 тыс. руб. Торговая надбавка — 14%, НДС — 18%.

Необходимые запасы одежды на конец года рассчитаны в сумме 4120,0 тыс. руб.

На какую сумму необходимо дополнительно закупить одежды, чтобы выполнить договоры с различными предприятиями?

**Задача 6.** Определите сумму поступления обуви для оптовой базы на планируемый год на основе следующих данных:

1. Сумма оптовоскладского оборота по обуви за отчетный год составила 32 560,0 тыс. руб. Товарные запасы на конец отчетного года — 2450,0 тыс. руб.

2. В планируемом году предполагается увеличить оптовоскладской оборот на 15% (за счет расширения числа оптовых покупателей товаров). Прогнозируемый индекс цен — 1,10. Товарные запасы на конец планируемого периода — 2520,0 тыс. руб.

#### *Вопросы для повторения*

1. Какова роль оптовой торговли в развитии рынка потребительских товаров?

2. Что понимается под оборотом оптовой торговли?

3. Каковы виды и состав оборота оптовой торговли?

4. Какие факторы влияют на формирование оборота оптовой торговли?

5. Каковы задачи анализа оборота предприятий оптовой торговли?
6. Какие показатели рассчитываются и оцениваются в процессе анализа оборота предприятий оптовой торговли?
7. Что такое ритмичность поставок товаров и каково ее значение?
8. Какие факторы оказывают влияние на размер товарных запасов и скорость обращения средств, вложенных в товарные запасы, предприятий оптовой торговли?
9. Каковы особенности анализа товарных запасов оптового предприятия?
10. В чем суть комплексного анализа показателей оборота оптовой торговли?
11. Какие многовариантные подходы используются при обосновании оборота предприятия оптовой торговли на будущий период?
12. Какие методы используются для расчета необходимого размера товарных запасов оптового предприятия?
13. Как определяется необходимый объем поступления товаров на оптовое предприятие?
14. Каковы критерии выбора поставщиков товаров на предприятии оптовой торговли?
15. Какое значение имеет оптимизация партий завоза товаров на оптовые базы?

## **Глава 6.**

# **ТРУД И ЕГО ОПЛАТА В ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ**

---

### **6.1. Сущность, функции и регулирование заработной платы в условиях рынка**

Оплата труда как экономическая категория отражает отношения по поводу купли-продажи рабочей силы. Рабочая сила, становясь на рынке товаром, приобретает двойственный характер. Ей присущи стоимость и потребительная стоимость, или иначе цена и полезность. Цена рабочей силы определяется стоимостью совокупных жизненных благ, необходимых работникам и членам их семей для удовлетворения материальных и духовных потребностей. Полезность рабочей силы проявляется в процессе труда и выражается в его затратах и результатах.

В связи с этим взаимоотношения работников и работодателей возникают в двух сферах: на рынке труда, где работодатель и работник выступают как независимые покупатель и продавец; в процессе труда, где работник подчинен работодателю и находится под его контролем.

Взаимоотношения работника и работодателя регулируются Трудовым кодексом Российской Федерации (ТК РФ).

Заработная плата (оплата труда работника) — вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических

условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты) (ст. 129 ТК РФ).

На предприятии происходит потребление рабочей силы и ее оплата. Оплата рабочей силы производится в соответствии со ставкой заработной платы, устанавливаемой при купле-продаже рабочей силы, и выполненной работой. Таким образом, заработная плата является ценой рабочей силы.

Цена рабочей силы находится под воздействием спроса и предложения на нее на рынке труда и ряда других рыночных факторов, таких как изменение цен на потребительские товары и услуги (рост цен влечет за собой необходимость индексации минимума оплаты труда, а значит, и уровня номинальной заработной платы в целом, при этом снижается реальная заработная плата); изменение спроса и предложения на потребительские товары и услуги (снижение спроса населения на тот или другой товар ведет к сокращению объемов производства, а следовательно, к сокращению спроса на рабочую силу и снижению уровня заработной платы и наоборот); эффективность и производительность труда работников (чем выше продуктивность труда, тем выше спрос на него и выше уровень его оплаты); уровень профессиональной подготовки, образования и отношение к труду рабочей силы.

Заработная плата призвана выполнять ряд функций воспроизводственного, стимулирующего, распределительного, регулирующего, социального и другого характера.

*Воспроизводственная функция заработной платы* состоит в том, что ее уровень должен обеспечить работника и членов его семьи необходимыми материальными и духовными благами для воспроизводства рабочей силы, т. е. способности к физическому и интеллектуальному труду.

*Стимулирующая функция заработной платы* означает установление зависимости оплаты труда от результатов труда работников и результата деятельности предприятия. Заработная

плата должна формировать заинтересованность работников в продуктивном труде.

*Распределительная функция* отражает распределение фонда потребления между участниками производственного процесса в соответствии с их трудовым вкладом.

*Регулирующая функция* состоит в том, что заработная плата должна выступать регулятором спроса на продукты и услуги конечного потребления и рационального размещения трудовых ресурсов по регионам страны, по сферам деятельности, отдельным отраслям и предприятиям.

Однако в период перехода к рынку эти функции не выполняются, что не способствует ни повышению эффективности деятельности предприятий, ни росту жизненного уровня работников. Наблюдается огромная дифференциация заработной платы работников различных отраслей, различных регионов, предприятий разных форм собственности одной отрасли, между работниками предприятий и руководителями предприятий.

Не выполняется и социальная функция заработной платы, так как реальная заработная плата значительно ниже номинальной.

*Номинальная заработная плата* — это сумма денег, получаемая работниками за объем выполненных ими работ и услуг либо за отработанное время. *Реальная заработная плата* — это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату. Реальная заработная плата отражает “покупательную способность” номинальной заработной платы. Это означает, что реальная заработная плата зависит не только от номинальной заработной платы, но и от уровня цен на товары и услуги.

В современных условиях осуществляется государственное и рыночное регулирование заработной платы.

В условиях рынка государственное регулирование оплаты труда включает:

- законодательное установление и изменение минимального размера оплаты труда в Российской Федерации;



- установление районных коэффициентов и процентов надбавок;

- установление государственных гарантий по оплате труда.

Рыночное регулирование заработной платы осуществляется на уровне предприятий. Предприятия, получив полную экономическую свободу в области организации оплаты труда, самостоятельно устанавливают размер средств, направляемых на оплату труда, осуществляют их распределение между работниками, определяют формы, системы и размеры оплаты труда, показатели, размеры и условия премирования работников и т. п.

Регулирование социально-трудовых отношений на предприятиях и в организациях осуществляется на основе коллективного договора, заключаемого работниками и работодателями в лице их представителей. Содержание и структура коллективного договора определяются сторонами.

В коллективный договор могут включаться взаимные обязательства работников и работодателей по таким вопросам, как:

- формы, системы и размеры оплаты труда;

- выплата пособий, компенсаций;

- механизм регулирования оплаты труда с учетом роста цен, уровня инфляции, выполнения показателей, определенных коллективным договором, и т. д. (ст. 40, 41 ТК РФ).

## 6.2. Организация заработной платы

Задача организаций (предприятий) в области организации оплаты труда состоит в том, чтобы увязать размеры вознаграждения за труд, определяемые требованиями воспроизводства рабочей силы, с конкретными показателями, характеризующими трудовую деятельность работников, определяемыми организацией производства и труда.

Организация оплаты труда на уровне предприятия должна быть основана на использовании ряда принципов.

Одним из таких принципов является *обеспечение удовлетворения работников размером оплаты труда*, который позволит работнику и его семье удовлетворить необходимые материаль-

ные и духовные потребности и создать денежные накопления для наращивания инвестиционного капитала.

Должна обеспечиваться *равная оплата за равный труд*. Для этого должны использоваться показатели учета результатов труда, позволяющие оценить как количество, так и качество труда работников, и устанавливаться соответствующие нормы труда.

В процессе организации оплаты труда должна быть обеспечена *зависимость оплаты труда каждого работника от его трудового вклада в результаты деятельности предприятия, от интенсивности и качества труда, от сложности труда и уровня квалификации работника, от производственно-технических условий труда*.

На уровне каждого предприятия по мере роста эффективности деятельности и эффективности труда должны быть обеспечены: *повышение реальной заработной платы работников; опережающие темпы роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы; простота и ясность оплаты труда* (каждый работник должен знать, от каких количественных и качественных показателей труда зависит его заработная плата).

*Тарифная ставка (оклад)* — фиксированный размер оплаты труда работников за выполнение нормы труда определенной сложности (квалификации) за единицу времени без учета компенсационных, стимулирующих и социальных выплат. (ст. 129 ТК РФ). Могут устанавливаться месячные, дневные, часовые тарифные ставки. На предприятиях торговли устанавливаются, как правило, месячные ставки (оклады).

*Тарифно-квалификационные справочники* предназначены для тарификации работ, отнесения видов работ к тарифным разрядам или квалификационным категориям в зависимости от сложности труда.

*Тарифный разряд* — это величина, отражающая уровень профессиональной подготовки работника.

Предприятия торговли могут разрабатывать тарифную систему самостоятельно на основе тарифно-квалификационных справочников.

Продавцы непродовольственных товаров тарифицируются в диапазоне 3–5 разрядов, продавцы продовольственных товаров — в диапазоне 2–4 разрядов.

Оклады работников определяются исходя из ставки оплаты труда работника первого разряда и тарифных разрядов. При этом ставка работника первого разряда не может быть ниже минимального размера оплаты труда. Предприятия торговли, основанные на частной форме собственности, могут устанавливать минимальную тарифную ставку оплаты труда для своих работников исходя их финансовых возможностей.

Величину минимального оклада можно установить, во-первых, с учетом фактической средней заработной платы всех работников предприятия за декабрь месяц отчетного года, фактического коэффициента соотношений среднего оклада работников и минимального оклада за декабрь месяц, прогнозируемого прироста средней заработной платы в планируемом году и оптимальной доли тарифа в заработной плате (по расчетам НИИ труда он должен составлять 65–70%). Во-вторых, минимальный оклад работников предприятия можно рассчитывать исходя из прогнозируемых средств, направляемых на оплату труда в планируемом году, а также фактического соотношения размеров среднего и минимального окладов за декабрь отчетного года и оптимальной доли тарифа в заработной плате.

Тарифная ставка — это основной элемент заработной платы, так как она является важнейшим фактором привлечения квалифицированных работников на предприятие. Тарифная ставка — это наиболее устойчивая, постоянная величина, поэтому работники заинтересованы в увеличении доли тарифа в заработной плате.

Важным элементом организации оплаты труда являются *формы и системы оплаты труда*.

На предприятиях торговли применяются сдельная, повременная и смешанная формы оплаты труда.

*Сдельная форма оплаты труда* основана на прямой зависимости оплаты труда от его результатов, выраженных в объеме

выполненных работ. Эта форма оплаты труда применяется в торговле для продавцов.

Сдельную форму оплаты труда рекомендуется применять при наличии количественных показателей работы и возможности точного учета объема выполняемых работ, при необходимости увеличения объема оборота и т. п.

Не рекомендуется применять сдельную форму оплаты труда, если это приведет к ухудшению качества обслуживания покупателей, к увеличению расходов предприятия.

На предприятиях торговли сдельная форма оплаты труда устанавливается для основной категории работников (продавцов) по расценке за 100 руб. оборота.

При этом могут применяться как коллективные (бригадные), так и индивидуальные расценки оплаты труда.

Сдельные расценки оплаты труда продавцов рассчитываются на основе месячных окладов продавцов и планового среднемесячного объема оборота.

При расчете коллективной расценки используется плановый среднемесячный оборот магазина, а при расчете индивидуальных расценок — плановый среднемесячный оборот на одного продавца.

**Пример 6.1.** Годовой расчетный оборот магазина “Продукты” 11 880,0 тыс. руб. В магазине работают три человека: продавец IV разряда, выполняющий обязанности заведующего (месячный оклад 10 000 руб.), продавец III разряда (месячный оклад 9150 руб.) и продавец II разряда (месячный оклад 8300 руб.).

Расчет:

1. Среднемесячный оборот магазина

$$11\ 880,0 / 12 = 990,0 \text{ тыс. руб.}$$

2. Среднемесячный оборот на одного продавца

$$990,0 / 3 = 330,0 \text{ тыс. руб.}$$

3. Сумма месячных окладов продавцов

$$10\ 000 + 9150 + 8300 = 27\ 450 \text{ руб.}$$

4. Коллективная сдельная расценка за 100 руб. оборота

$$(27\ 450 / 990\ 000,0) \times 100 = 2,77 \text{ руб.}$$

5. Индивидуальные расценки:

$$\text{продавца IV разряда } (10\ 000 / 330\ 000,0) \times 100 = 3,03 \text{ руб.}$$

продавца III разряда  $(9150 / 330\,000,0) \times 100 = 2,77$  руб.

продавца II разряда  $(8300 / 330\,000,0) \times 100 = 2,52$  руб.

*Повременная форма оплаты труда* предполагает зависимость оплаты труда от фактически отработанного времени и установленной тарифной ставки или оклада.

Эту форму оплаты труда рекомендуется применять в тех случаях, когда работники не могут повлиять на объем деятельности предприятия или при необходимости повышения качества работы.

На предприятиях торговли она применяется, как правило, для руководителей, специалистов и служащих.

*Смешанная форма заработной платы* представляет собой сочетание сдельной и повременной форм. Одна часть оплаты труда производится по сдельной расценке, другая — исходя из месячного оклада или часовой тарифной ставки.

Сдельная и повременная формы оплаты труда имеют свои разновидности, которые принято называть системами.

Сдельная форма оплаты труда может быть прямой сдельной, сдельно-прогрессивной, косвенной, сдельной аккордной и сдельно-премиальной.

При *сдельно-прогрессивной* системе оплата труда работников производится по неизменным расценкам только в пределах установленной исходной нормы выработки (объема оборота), а выработка сверх нормы оплачивается по прогрессивно возрастающим расценкам.

При *сдельно-премиальной* системе наряду с основной заработной платой работники получают премии.

При *косвенной сдельной* системе заработная плата рабочих зависит не от объема выполненных ими работ, а от результатов труда основной категории работников (продавцов). По косвенной сдельной форме может оплачиваться труд вспомогательных рабочих (фасовщиков, упаковщиков, рабочих, занятых погрузочно-разгрузочными работами, и др.).

При *аккордной* системе оплата производится за весь установленный комплекс работ с определением срока выполнения.

Повременная форма оплаты труда может быть простой и повременно-премиальной. При *простой* повременной системе

оплаты труда заработная плата работников зависит от тарифной ставки (оклада) и отработанного времени. При *повременно-премиальной* системе работники кроме заработной платы по окладу (ставке) получают премию.

Премии являются важным элементом заработной платы. На предприятиях разрабатывается система премирования, которая включает в себя показатели премирования, размеры премий, условия выплаты премий, круг премируемых. Премии — наиболее гибкий элемент заработной платы, они направляются на стимулирование объемов деятельности, повышение ее результатов, эффективности труда, качества торгового обслуживания, экономию ресурсов, повышение конкурентоспособности предприятия.

На практике нашли свое применение такие виды премирования, как текущее (за ежемесячные и ежеквартальные результаты деятельности предприятия); годовое вознаграждение (за годовые итоги); единовременное поощрение (за выполнение особо важных производственных заданий и др.).

В целях стимулирования заинтересованности работников в конечных результатах деятельности предприятия целесообразно по результатам работы за год применять бонусную систему. Бонус должен быть ощутимым, а не в размере лишь тринадцатой заработной платы.

Кроме того, предприятия могут использовать дополнительные формы материального стимулирования труда — это всевозможные доплаты и надбавки: за интенсивность труда, за непрерывный стаж работы на данном предприятии, за высокое профессиональное мастерство, за звание лучшего по профессии, за совмещение профессий и т. п.

В условиях рынка важное значение имеют косвенные выплаты социального характера, к числу которых относятся:

- оплата расходов по содержанию и ремонту жилья работников;
- оказание помощи в приобретении жилья;
- оказание материальной помощи на лечение в больницах и санаториях;
- оплата содержания детей в детских дошкольных учреждениях;

- оплата или предоставление транспорта для проезда на работу и с работы;
- талоны на обеды и т. п.

Косвенные выплаты направлены на привлечение и закрепление работников, стимулирование труда, повышение производительности труда, создание привлекательного имиджа предприятия, повышение гарантии занятости и доходов работников.

В современных условиях может применяться *бестарифная система оплаты труда*. Бестарифная модель заработной платы основана на использовании “вилки” соотношений в оплате труда различного качества, которые устанавливаются вместо тарифных ставок и должностных окладов, применяемых при традиционной системе оплаты труда.

Все работники подразделяются на квалификационные группы в зависимости от квалификации, должности, профессии, значимости выполняемых работ, производственных функций. Для каждой квалификационной группы определяется конкретное значение соотношений в оплате труда работников в виде “вилки” с широким диапазоном. За точку отсчета принимается минимальное значение “вилки”, соответствующее исходной квалификационной группе, куда относятся работники самой низкой для данного предприятия квалификации.

При выборе крайних соотношений в оплате труда необходимо учитывать особенности и специфику деятельности предприятий. Можно использовать и некоторые нормативные документы тарифной системы.

Применение бестарифной системы позволяет значительно уменьшить или отказаться от применения всевозможных премий, доплат, надбавок. Все эти показатели могут быть учтены при установлении “вилки” соотношений в оплате труда различного качества.

### **6.3. Оплата труда различных категорий работников организации торговли**

Все работники подразделяются на несколько категорий: основные работники, работники аппарата управления и младший обслуживающий персонал.

На предприятиях розничной торговли к основной категории работников относятся работники, занятые обслуживанием покупателей: продавцы, кассиры, контролеры, контролеры-кассиры. Труд работников этой категории может оплачиваться как повременно, исходя из установленных для них окладов, так и сдельно по расценке за сто рублей оборота розничной торговли. Расценки оплаты труда могут устанавливаться как единые по всему обороту, так и дифференцированные по отдельным товарным группам с учетом трудоемкости их реализации. Наиболее трудоемкими продовольственными товарами являются мясо, рыба, овощи, фрукты, картофель; непродовольственными товарами — бытовая химия, книги, бытовая техника.

Исходя из форм организации труда работа продавцов может оплачиваться по индивидуальной или бригадной расценке. При применении бригадной расценки вначале определяется общий заработок за месяц всей бригады, исходя из фактического оборота за месяц и расценки за 100 руб. оборота, затем общий заработок распределяется между членами бригады пропорционально их квалификационному уровню (месячному окладу) и фактически отработанному времени.

**Пример 6.2.** На розничном торговом предприятии работают три продавца: II разряда (оклад 8300 руб.), III разряда (оклад 9150 руб.) и IV разряда (оклад 10 000 руб.). Продавец III разряда отработал 20 из 25 рабочих дней, остальные продавцы отработали полный месяц.

Фактический оборот розничной торговли за месяц составил 1220,0 тыс. руб., расценка оплаты труда — 2 руб. 77 коп. за 100 руб. оборота.

Фактическая заработная плата за месяц всей бригады составит 33 794 руб. ( $1\,220\,000,0 \times 2,77 / 100$ ).

Оклад продавца III разряда с учетом фактически отработанного времени — 6640 руб. ( $8300 / 25 \times 20$ ).

Сумма окладов всей бригады — 27 450 руб. ( $10\,000 + 9150 + 8300$ ).

Зарботная плата по расценке на рубль окладов составит 1 руб. 23 коп. ( $33\,794 / 27\,450$ ).



Заработная плата продавцов:

продавца II разряда — 10 209 руб. 00 коп. ( $8300 \times 1,23$ ),

продавца III разряда — 8167 руб. 20 коп. ( $6640 \times 1,23$ ),

продавца IV разряда — 12 300 руб. 00 коп. ( $10\ 000 \times 1,23$ ).

Сдельная форма оплаты труда работников розничной торговли за 100 руб. оборота оказывает влияние на развитие объема деятельности, но не увязана с конечными результатами деятельности предприятия.

Одним из показателей, характеризующих результаты деятельности предприятия, являются доходы от реализации (торговых надбавок). Доходы — это основа коммерческого расчета и создания условий для обеспечения самоокупаемости и самофинансирования деятельности предприятия. Как часть розничной цены, доходы обеспечивают предприятию покрытие издержек обращения и получение прибыли. Поэтому заработная плата работников может быть поставлена в зависимость от получаемых доходов. Такая система оплаты труда нашла свое распространение в торговле потребительской кооперации. Суть ее состоит в том, что коллективный заработок работников определяется исходя из доходов от реализации (торговых надбавок), остающихся после покрытия издержек обращения (кроме расходов на оплату труда и страховых взносов в государственные внебюджетные фонды) и установленной доли (норматива) доходов, направляемых на оплату труда и страховые взносы в государственные внебюджетные фонды (ФЗ от 03.12.2011 г. № 379-ФЗ).

**Пример 6.3.** Фактические доходы предприятия от реализации (торговых надбавок) за месяц составили 375,0 тыс. руб., издержки обращения, кроме расходов на оплату труда и страховых взносов в государственные внебюджетные фонды, — 175,0 тыс. руб. Норматив средств на оплату труда в доходах — 40%, страховые взносы в государственные внебюджетные фонды — 30% от расходов на заработную плату.

В предприятии работают четыре продавца: один III разряда (оклад 8300 руб.), два продавца IV разряда (оклад 10 000 руб.) и один V разряда (оклад 11 200 руб.). Коэффициенты трудового

участия (КТУ) с учетом повышающих и понижающих показателей составили: продавца III разряда – 0,95; продавца IV разряда — 1,10; продавца IV разряда – 1,15; продавца V разряда — 1,25. Все продавцы отработали целый месяц.

Доходы за минусом издержек обращения, кроме расходов на оплату труда и страховых взносов в государственные внебюджетные фонды, составят 200,0 тыс. руб. ( $375,0 - 175,0$ ).

Доходы, направляемые на заработную плату и страховые взносы в государственные внебюджетные фонды, — 80,0 тыс. руб. ( $200,0 \times 40 / 100$ ).

Общий заработок работников предприятия составит 61,5 тыс. руб. ( $80,0 \times 100 / 1,30$ ).

Распределение общего заработка между работниками может производиться так же, как и распределение общего сдельного заработка по расценке за 100 руб. оборота.

Распределение заработка пропорционально окладам не учитывает в достаточной мере вклад работников в общие результаты деятельности предприятия. Целесообразнее распределять между работниками не весь заработок, а только ту его часть, которая получена сверх суммы окладов всех работников. Заработная плата в пределах оклада должна выплачиваться работникам независимо от дохода предприятия, что обеспечит им социальную гарантию. Заработанные средства сверх суммы окладов следует распределять между работниками не пропорционально их окладам, а по заранее рассчитанным коэффициентам, что позволит исключить уравнительный подход.

**В примере 6.4** продавцы получают по полному окладу и дополнительный заработок за счет доходов предприятия.

Общая сумма окладов работников составит:

39 500 руб. ( $8300 + 10\ 000 + 10\ 000 + 11\ 200$ ).

Общая сумма дополнительного заработка за счет доходов составит:

22 100 руб. ( $61\ 500 - 39\ 500$ ).

Сумма КТУ всех продавцов — 4,45 ( $0,95 + 1,1 + 1,15 + 1,25$ ).

Сумма дополнительного заработка на один КТУ — 4966,29 руб. (22 100/4,45).

Расчет заработной платы работников предприятия приведен в табл. 6.1

Таблица 6.1

**Заработная плата продавцов за месяц**

**(в руб.)**

№ п/п	Продавцы	Заработная плата по окладам	КТУ	Заработная плата по КТУ (1 КТУ = = 4966,29 руб.)	Всего
1	2	3	4	5	6 (3 + 5)
1	III разряда	8300	0,95	$4966,29 \cdot 0,95 = 4717,98$	13 017,98
2	IV разряда	10 000	1,10	$4966,29 \cdot 1,10 = 5462,92$	15 462,92
3	IV разряда	10 000	1,15	$4966,29 \cdot 1,15 = 5711,23$	15 711,23
4	V разряда	11 200	1,25	$4966,29 \cdot 1,25 = 6207,86$	17 407,86
Итого	–	39 500	4,45	22100	61 600

В соответствии с Положением об оплате труда наряду с основной заработной платой по окладам, ставкам, расценкам продавцы могут получать доплаты за совмещение профессий, за работу в ночное, предпраздничное и праздничное время, за выполнение обязанностей заведующего магазином, надбавки за стаж работы на данном предприятии, за уровень образования. Премирование работников розничной торговли, как правило, направлено на дальнейшее развитие оборота, поэтому премии могут устанавливаться за прирост оборота в сопоставимых ценах по сравнению с соответствующим месяцем предшествующего года, за соблюдение режима экономии, в частности за отсутствие потерь и краж товаров, экономию электроэнергии, соблюдение норматива товарных запасов и т. п.

На предприятиях оптовой торговли сдельная форма оплаты труда может применяться для работников, занятых погрузо-разгрузочными работами и перемещением товаров по складам. Расценка оплаты труда устанавливается, как правило, за объем выполненных работ в натуральных показателях (за тонну груза).

Труд руководителей и специалистов предприятий розничной и оптовой торговли оплачивается повременно по установленным для них окладам с учетом фактически отработанного времени за месяц.

Для руководителей и специалистов могут производиться доплаты за стаж работы, за создание дополнительных рабочих мест, за организацию оказания дополнительных услуг населению (доставка товаров на дом и т. п.).

Премирование руководителей и специалистов должно быть нацелено на повышение прибыли и рентабельности, конкурентоспособности предприятия. Кроме того, премирование руководителей должно иметь и социальную направленность. В частности, руководителей предприятий можно премировать за предоставление скидок на товары первой необходимости инвалидам и пенсионерам.

В современных условиях целесообразно шире применять контрактную форму оплаты труда руководителей, менеджеров и других специалистов предприятий розничной и оптовой торговли. Контрактная форма позволяет четко сформулировать условия организации и оплаты труда, ответственность сторон за невыполнение обязательств, учесть индивидуальные способности работников, обеспечить дополнительные стимулы для высокопроизводительного труда. Контрактная форма оплаты труда повышает ответственность работников за результаты труда, что отвечает интересам предприятий.

## **6.4. Анализ показателей по труду организации торговли**

Основными показателями по труду являются: расходы на оплату труда, численность работников, производительность труда, средняя заработная плата.

Все показатели по труду взаимосвязаны между собой, поэтому их анализ проводится в комплексе.

*Цель* анализа показателей по труду состоит в определении рациональности расходов на оплату труда и эффективности труда работников.

*Задачами* анализа являются:

- оценка динамики показателей по труду;
- выявление причин и факторов, оказывающих влияние на изменение показателей по труду;
- выявление резервов оптимизации численности работников, расходов на оплату труда и повышения производительности труда.

В процессе анализа показателей по труду используются данные бухгалтерской, финансовой и статистической отчетности, приказы, постановления и другая информация. Основной статистической отчетностью является форма № П-4 “Сведения о численности, заработной плате и движении работников” и форма № 1-Т “Сведения о численности и заработной плате работников”.

### **6.4.1. Анализ расходов на оплату труда**

Расходы на оплату труда являются основной статьей издержек обращения торговых предприятий.

В состав расходов на оплату труда включаются:

- оплата за отработанное время по окладам, ставкам, расценкам;
- премии и вознаграждения регулярного и периодического характера;
- доплаты и надбавки за совмещение профессий и должностей, за профессиональное мастерство, за выслугу лет, стаж работы;
- доплаты за работу в тяжелых, вредных и опасных условиях, за работу в ночное время, выходные и праздничные дни, за сверхурочную работу и др.;
- оплата за неотработанное время, ежегодных дополнительных отпусков, учебных отпусков, простоев не по вине работников и др.;
- единовременные выплаты, вознаграждения по итогам года, денежная компенсация за неиспользованный отпуск и др.;
- оплата питания, жилья, топлива (бесплатно предоставляемых работникам) и т.д.

В процессе анализа расходов на оплату труда производится сравнение фактических расходов на оплату труда за отчетный период с расходами за предшествующий период в сумме и в

процентах к обороту, определяется доля расходов на оплату труда в общих издержках предприятия и изменение этой доли в динамике, производится расчет влияния факторов на изменение расходов на оплату труда.

### Пример 6.5.

Таблица 6.2

#### Показатели по труду торговой организации за отчетный год

№ п/п	Показатели	Единицы измерения	Предшествующий год	Отчетный год	Динамика, %	Отклонение(+, -)
1	2	3	4	5	6	7
1	Оборот розничной торговли	тыс. руб.	40 250,0	48 140,0	119,6	+7890,0
2	Индекс цен		1,0	1,08	108,0	+0,08
3	Оборот в сопоставимых ценах	тыс. руб.	40 250,0	44 574,1	110,7	+4324,1
4	Издержки обращения: – сумма – % к обороту	тыс. руб. %	7540,0 18,73	8690,0 18,05	115,3 96,4	+1150,0 –0,68
5	Расходы на оплату труда: – сумма – % к обороту – % к издержкам обращения	тыс. руб. % %	2922,0 7,26 38,8	3350,0 6,96 37,0	114,7 95,9 95,4	+428,0 +0,30 –1,8
6	Среднегодовая численность торговых работников	чел.	30	31	103,3	+1
	В том числе основных работников (продавцов)	чел.	23	24	104,4	+1

1	2	3	4	5	6	7
7	Среднегодовой оборот: - на одного торгового работника	тыс. руб.	1341,7	1552,9	115,8	+211,2
	- на одного продавца	тыс. руб.	1750,0	2005,8	114,6	+255,8
8	Среднегодовой оборот в сопоставимых ценах: - на одного торгового работника	тыс. руб.	1341,7	1437,9	107,2	+96,2
	- на одного продавца	тыс. руб.	1750,0	1857,3	106,1	+107,3
9	Среднегодовая заработная плата одного работника	руб.	97 400	108 060	110,9	+10 660
10	Прибыль	тыс. руб.	1348,0	1710,0	126,9	+362,0
11	Прибыль на одного работника	тыс. руб.	41,60	55,16	132,6	+13,56
12	Прибыль на один рубль расходов на оплату труда	руб.	0,46	0,51	110,9	+0,05
13	Оборот на один рубль расходов на оплату труда	руб.	13,77	14,37	104,4	+0,60

Расходы на оплату труда на торговом предприятии в отчетном году по сравнению с предшествующим годом возросли в абсолютном значении на 428,0 тыс. руб., а в относительном снизились на 0,30% к обороту. Такая динамика расходов на оплату труда является положительной, так как темп роста оборота (119,6%) опережает темп роста расходов на оплату труда (114,7%).

В процессе анализа расходов на оплату труда особое внимание должно уделяться выявлению и расчету влияния факторов на их изменение. На изменение расходов на оплату труда оказывают влияние изменение численности работников и средней заработной платы. Для расчета влияния этих факторов используется формула

$$PЗ = Ч \times CЗ,$$

где  $PЗ$  — расходы на оплату труда;

$Ч$  — численность работников;

$CЗ$  — среднегодовая заработная плата одного работника.

Влияние изменения численности работников на расходы на оплату труда рассчитывается как

$$Ч_1 \times CЗ_0 - Ч_0 \times CЗ_0 = (Ч_1 - Ч_0) \times CЗ_0,$$

где  $Ч_1$  — численность работников в отчетном году;

$CЗ_0$  — среднегодовая заработная плата одного работника в предшествующем году;

$Ч_0$  — численность работников в предшествующем году.

Влияние изменения средней заработной платы:

$$Ч_1 \times CЗ_1 - Ч_1 \times CЗ_0 = (CЗ_1 - CЗ_0) \times Ч_1,$$

где  $CЗ_1$  — среднегодовая заработная плата одного работника в отчетном году.

**В примере 6.5** на торговом предприятии расходы на оплату труда возросли в целом на 428,0 тыс. руб., в том числе за счет роста численности работников на 97,40 тыс. руб.  $[(31 - 30) \times 97,400]$ , за счет роста средней заработной платы на 330,46 тыс. руб.  $[(108,060 - 97,400) \times 31]$ .

Влияние изменения численности работников на изменение расходов на оплату труда отражает совокупное влияние двух факторов: оборота предприятия и производительности труда (оборот на одного работника). Подставим значение  $Ч$  как  $O/P$ , и формула расходов на оплату труда примет вид:

$$PЗ = O/P \times CЗ,$$

где  $O$  — оборот предприятия;



$P$  — производительность труда.

Используя метод цепных подстановок, на основе этой формулы можно рассчитать влияние на расходы на оплату труда трех факторов: изменения объема оборота, производительности труда и средней заработной платы.

Влияние изменения оборота:

$$O_1/P_0 \times CZ_0 - O_0/P_0 \times CZ_0 = 48\,140,0/1341,7 \times 97,400 - 40\,250,0/1341,7 \times 97,400 = 3494,71 - 2922,0 = +572,71 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние изменения производительности труда:

$$O_1/P_1 \times CZ_0 - O_1/P_0 \times CZ_0 = 48\,140,0/1552,9 \times 97,400 - 48\,140,0/1341,7 \times 97,400 = 3019,4 - 3494,71 = -475,31 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние изменения средней заработной платы:

$$O_1/P_1 \times CZ_1 - O_1/P_1 \times CZ_0 = 48\,140,0/1552,9 \times 108,060 - 48\,140,0/1522,9 \times 97,400 = 3350,0 - 3019,4 = +330,60 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, увеличение расходов на оплату труда вызвано ростом оборота на 656,59 тыс. руб., ростом средней заработной платы — на 410,52 тыс. руб. Повышение же производительности труда способствовало уменьшению расходов на оплату труда на 529,11 тыс. руб.

Повышение производительности труда в будущем периоде явится резервом экономии расходов на оплату труда.

Кроме того, на расходы на оплату труда оказывают влияние формы организации и оплаты труда, структура кадров и квалификационный состав работников, индексация заработной платы работников в связи с инфляцией, ритмичность работы предприятия и др.

В процессе анализа расходов на оплату труда необходимо оценить их состав и структуру по видам расходов, т. е. определить, какую долю в расходах на оплату труда занимает основная заработная плата по окладам, ставкам и расценкам; текущее премирование; годовое вознаграждение; доплаты и надбавки; оплата отпусков — и как эта доля изменяется в динамике. В условиях рынка необходимо обеспечить стабильность доходов работников в виде заработной платы по окладам, ставкам, расценкам, которые позволят обеспечить воспроизводство рабочей

силы, а все другие формы материального поощрения должны рассматриваться предприятием как дополнительные стимулы к высокопроизводительному труду.

Необходимым является проведение анализа расходов на оплату труда по категориям работников через расчет и оценку изменения доли работников различных категорий в общих расходах на оплату труда, через динамику средней заработной платы по категориям работников. Важно не допустить резких разрывов в уровнях заработной платы основных категорий работников, специалистов и служащих.

В процессе анализа расходов на оплату труда следует оценить их эффективность. Эффективность характеризуется опережающими темпами роста оборота и прибыли по сравнению с темпами роста расходов на оплату труда, опережающими темпами роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы работников.

**В примере 6.5** на торговом предприятии темп роста оборота на одного торгового работника (115,8%) выше темпа роста средней заработной платы (110,9%), что свидетельствует об эффективности расходов на оплату труда и организации оплаты труда.

Эффективность расходов на оплату труда оценивается и такими показателями, как оборот и прибыль на один рубль расходов на оплату труда. Эти показатели также имеют положительную динамику.

**В примере 6.5** в торговом предприятии оборот розничной торговли и прибыль растут быстрее суммы расходов на оплату труда (динамика составила 119,6%, 132,6% и 114,7% соответственно), что привело к повышению оборота на один рубль расходов на оплату труда (на 0,60 руб., или 4,4%) и прибыли на один рубль расходов на оплату труда (на 0,05 руб., или на 10,9%).

Результаты анализа служат основой для определения направлений более эффективного использования расходов на оплату труда, совершенствования системы оплаты труда и обоснования средств на оплату труда, необходимых в будущем периоде.

## 6.4.2. Анализ численности работников

Важным фактором развития деятельности предприятий торговли и питания являются трудовые ресурсы, которые представляют собой численность и состав работников.

Необходимо различать списочную и среднесписочную численность работников. *Списочная численность* — это численность работников, состоящих в штате предприятия на данный (конкретный) момент времени. Для целей анализа используется среднесписочная численность работников — это средняя списочная численность работников за определенный период времени (месяц, квартал, год).

*Среднесписочная численность* работников за месяц определяется путем деления календарных человеко-дней списочного состава за отчетный месяц на число календарных дней отчетного месяца. Среднесписочная численность работников за квартал рассчитывается по средней арифметической, исходя из среднесписочной численности по месяцам, а за год — исходя из среднесписочной численности по кварталам года.

В процессе анализа численности работников определяется обеспеченность предприятия работниками в целом и по категориям. Для этого рассчитывается отклонение фактической численности работников от плановой и фактической численности предшествующего периода, а также динамика численности в целом и по категориям работников. Затем выявляются причины изменения численности работников в целом и по категориям.

В **примере 6.5** численность работников торгового предприятия в отчетном году увеличилась по сравнению с предшествующим годом на 2 человека.

На изменение численности работников оказывает влияние изменение объема оборота и среднегодового оборота на одного торгового работника (производительности труда).

$$Ч = О / П,$$

где Ч — численность работников;

О — оборот предприятия;

$\Pi$  — производительность труда одного работника.

Влияние изменения оборота на изменение численности работников:

$$O_1 / \Pi_0 - O_0 / \Pi_0 = 48\,140,0 / 1341,7 - 40\,250,0 / 1341,7 = \\ = 36 - 30 = + 6 \text{ чел.}$$

Влияние изменения производительности труда на изменение численности работников:

$$O_1 / \Pi_1 - O_1 / \Pi_0 = 48\,140,0 / 1552,9 - 48\,140,0 / 1341,7 = \\ = 31 - 36 = -5 \text{ чел.}$$

Таким образом, рост объема оборота вызвал увеличение численности работников на 6 чел., а рост производительности труда создал основу для уменьшения численности работников на 5 чел.

Проводится анализ структуры кадров по категориям работников. Для этого определяется доля основных работников (продавцов, поваров, кондитеров), работников аппарата управления и вспомогательных работников в общей численности работников и оценивается изменение структуры по сравнению с планом и в динамике. Положительным является увеличение доли основных категорий работников, непосредственно участвующих в производстве, реализации товаров и обслуживании потребителей.

В примере 6.5 доля продавцов в общей численности работников в отчетном году увеличилась на 0,7 процентных пункта  $[(24 / 31 \times 100) - (23 / 30 \times 100) = 77,4\% - 76,7\%]$ .

Затем оценивается качественный состав работников в целом и по категориям по квалификационному, образовательному, половозрастному признакам и по трудовому стажу.

Важным направлением анализа численности работников является анализ движения кадров, для чего рассчитываются и оцениваются в динамике такие показатели, как коэффициенты: по приему работников ( $K_n$ ), по увольнению работников ( $K_y$ ), общего оборота ( $K_{oo}$ ), сменяемости ( $K_c$ ), текучести кадров ( $K_m$ ), стабильности ( $K_{cm}$ ), постоянства кадров ( $K_{нк}$ ), расчет которых производится следующим образом:

$$K_n = \frac{Ч_n \times 100}{Ч_{cc}}; K_m = \frac{(Ч_{усж} + Ч_{нтд}) \times 100}{Ч_{cc}};$$

$$K_y = \frac{Ч_y \times 100}{Ч_{cc}}; K_{cm} = \frac{Ч_2}{Ч_{cc}};$$

$$K_{oo} = \frac{(Ч_n + Ч_y) \times 100}{Ч_{cc}}; K_{нк} = \frac{Ч_{5л}}{Ч_{cc}};$$

$$K_c = \frac{Ч_n \times 100}{Ч_y},$$

где  $Ч_n$  — численность принятых работников;

$Ч_y$  — численность уволенных работников;

$Ч_{усж}$  — численность работников, уволенных по собственному желанию;

$Ч_{нтд}$  — численность работников, уволенных за нарушение трудовой дисциплины;

$Ч_2$  — численность работников со стажем работы на предприятии один год;

$Ч_{5л}$  — численность работников со стажем работы на предприятии пять лет;

$Ч_{cc}$  — среднесписочная численность работников.

Кроме того, необходимо оценивать движение кадров внутри предприятия: между подразделениями (переход работников из одних отделов, секций в другие); межпрофессиональное (освоение рабочими профессий продавцов); квалификационное (переход работников из одних разрядов в другие); межкатегорийное (переход продавцов в категорию специалистов, служащих).

Результаты анализа численности работников позволяют предприятию определить необходимую численность работников и сформировать качественный состав работников, способных обеспечить дальнейшее развитие предприятия.

### 6.4.3. Анализ производительности труда

Одним из важнейших показателей эффективности труда и эффективности деятельности предприятия является производительность труда, от которой зависят развитие оборота предприятий торговли, результаты деятельности предприятия и доходы работников предприятия.

Производительность труда на предприятиях торговли измеряется объемом оборота на одного среднесписочного работника в единицу времени. Производительность труда в торговле может

измеряться и количеством реализованных товаров, но только по отдельным товарам. В целом же по торговому предприятию количественная оценка производительности труда невозможна в силу различного количественного измерения разных товаров (одни товары учитываются в штуках, другие — в тоннах, третьи — в литрах).

Кроме того, рассчитывается производительность труда основных категорий работников. На предприятиях розничной торговли производительность труда продавцов — величина оборота розничной торговли на одного продавца, на предприятиях оптовой торговли — величина совокупного оборота на одного работника.

Цель анализа производительности труда состоит в выявлении резервов ее роста.

В процессе анализа оценивается динамика производительности труда в целом по предприятию и по категориям работников.

**В примере 6.5** на торговом предприятии производительность труда торговых работников в отчетном году составила 1552,9 тыс. руб. и возросла по сравнению с предшествующим годом на 15,8%, при этом производительность труда основной категории работников (продавцов) возросла на 14,6%.

На производительность труда в торговле оказывают влияние множество факторов, которые в зависимости от степени и характера воздействия можно объединить в три группы: организационно-экономические, материально-технические, социально-психологические.

*Организационно-экономические факторы* — это организация торгово-технологических процессов (организация товародвижения, организационно-техническая подготовка деятельности предприятия, организация обслуживания потребителей), труда (разделение и кооперация труда, организация рационального режима рабочего времени и т. д.), управления (действенная структура управления, обеспеченность специалистами), объем и структура оборота предприятия, система стимулирования труда.

*Материально-технические факторы* — это оснащенность предприятия современным оборудованием, уровень механизации торгово-технологических процессов и т. п.

*Социально-психологические факторы* — это отношение работников к труду, удовлетворенность их условиями труда, создание дополнительных стимулов к труду через решение социальных проблем работников и др.

Многие факторы можно оценить в процессе анализа производительности труда.

Например, производительность труда в значительной степени зависит от изменения состава кадров, в частности от изменения доли основных работников в общей численности работников и их производительности труда. Влияния этих факторов на производительность труда рассчитывается с использованием формулы

$$П = ПП \times ДП / 100,$$

где  $П$  — производительность труда работников предприятия;

$ПП$  — производительность труда продавцов;

$ДП$  — удельный вес численности продавцов в общей численности работников предприятия, %.

**В примере 6.5** производительность труда работников торгового предприятия в отчетном году по сравнению с предшествующим годом возросла в абсолютном значении на 211,2 тыс. руб.

Влияние изменения производительности продавцов на производительность труда в целом по предприятию:

$$(ПП_1 - ПП_0) \times ДП_0 / 100 = (2005,8 - 1750,0) \times 76,7 / 100 = + 196,2 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние изменения удельного веса продавцов на производительность труда в целом по предприятию:

$$(ДП_1 - ДП_0) \times ПП_1 / 100 = (77,4 - 76,7) \times 2005,8 / 100 = + 14,0 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, производительность труда возросла на 196,2 тыс. руб. за счет роста производительности труда продавцов и на 14,0 тыс. руб. — за счет увеличения доли продавцов в общей численности работников.

При анализе производительности труда рассчитывают влияние на нее изменения фондоотдачи и фондовооруженности труда. Производительность труда равна произведению фондоотдачи ( $\Phi O$ ) и фондовооруженности ( $\Phi B$ ):

$$П = \Phi O \times \Phi B.$$

Влияние изменения фондоотдачи на изменение производительности труда рассчитывается как:

$$\Phi O_1 \times \Phi B_0 - \Phi O_0 \times \Phi B_0.$$

Влияние изменения фондовооруженности:

$$\Phi O_1 \times \Phi B_1 - \Phi O_1 \times \Phi B_0.$$

Рост производительности труда зависит от снижения трудоемкости. Снижение трудоемкости возможно за счет замены ручного труда механизированным (по фасовке товаров и другим операциям).

Рост производительности труда за счет снижения трудоемкости можно определить по формуле

$$\Delta П = \Delta TE \times 100 / (100 - \Delta TE),$$

где  $\Delta П$  — темп прироста производительности труда, %;

$\Delta TE$  — темп снижения трудоемкости, %.

В процессе анализа производительности труда необходимо выявить не только факторы, оказывающие влияние на ее изменение, но и оценить влияние производительности труда на развитие оборота предприятия. Рассчитать влияние производительности труда на прирост оборота можно по формуле

$$Д = (1 - \Delta Ч / \Delta O) \times 100,$$

где  $Д$  — доля прироста оборота за счет роста производительности труда, %;

$\Delta Ч$  — темп прироста численности работников, %;

$\Delta O$  — темп прироста оборота, %.

**В примере 6.5** оборот торгового предприятия отчетного года в сопоставимых ценах возрос по сравнению с оборотом предшествующего года на 10,7%, численность работников — на 3,3%.



$$Д = (1 - 3,3 / 10,7) \times 100 = 69,2\%.$$

Следовательно, 69,2% прироста оборота в отчетном году предприятие получило за счет роста производительности труда, что свидетельствует об интенсивном пути развития предприятия.

Таким образом, введя в действие факторы, оказывающие положительное влияние на производительность труда, предприятие может обеспечить в дальнейшем интенсивный путь развития оборота и на этой основе повысить результаты деятельности.

## 6.5. Планирование показателей по труду организации торговли

Учитывая тесную взаимосвязь показателей по труду между собой и с другими экономическими показателями деятельности при планировании показателей по труду, так же как и при анализе, должен использоваться комплексный подход.

Целью планирования показателей по труду является обеспечение рационального использования средств на оплату труда и повышение эффективности использования трудовых ресурсов.

При обосновании плана показателей по труду должны использоваться многовариантные подходы.

В частности, *при планировании средств на оплату труда* могут использоваться ресурсный подход, опытно-статистический, целевой, нормативный методы и метод прямого счета.

*При ресурсном подходе* сумма средств на оплату труда определяется на основе плана доходов от торговых надбавок за минусом издержек обращения (без расходов на оплату труда и страховых взносов во внебюджетные фонды) и доли средств, направляемых на оплату труда и страховые взносы во внебюджетные фонды.

**Пример 6.6.** Доходы от реализации (торговых надбавок) предприятия розничной торговли в планируемом периоде составят 12 950,0 тыс. руб., издержки обращения (без расходов на оплату труда и страховых взносов во внебюджетные фонды) — 4875,0 тыс. руб.

По опыту прошлых периодов, затраты на содержание рабочей силы, включаемые в издержки обращения, составят 52% от доходов, направляемых на оплату труда и формирование прибыли. Страховые взносы во внебюджетные фонды — 30%.

Доходы от реализации в планируемом году (за минусом издержек обращения без расходов на содержание рабочей силы) составят 8075,0 тыс. руб. ( $12\ 950,0 - 4875,0$ ).

Расходы на содержание рабочей силы — 4199,0 тыс. руб. ( $8075,0 \times 52 / 100$ ).

Сумма средств, направляемых на оплату труда в планируемом году — 3230,0 тыс. руб. ( $4199,0 \times 100 / 130$ ).

*При опытно-статистическом методе* средства на оплату труда определяются на планируемый период на основе результатов анализа, т. е. на основе выявленных тенденций изменения уровня расходов на оплату труда в % к обороту за ряд лет и с учетом возможного изменения численности работников.

**Пример 6.7.** Уровень расходов на оплату труда работников по торговому предприятию составил в предшествующем году 7,26% к обороту, в отчетном году — 6,96% к обороту. Ожидается снижение численности работников на 2%. План оборота рассчитан на планируемый год в размере 54 160,0 тыс. руб.

Темп изменения уровня расходов на оплату труда составляет 95,9% ( $6,96 / 7,26 \times 100$ ).

Уровень расходов на оплату труда в планируемом году составит 6,67% к обороту ( $6,96 \times 95,9 / 100$ ).

Сумма расходов на оплату труда в планируемом году — 3612,5 тыс. руб. ( $54\ 160,0 \times 6,67 / 100$ ).

Средства на оплату труда в планируемом году с учетом снижения численности работников составят 3540,3 тыс. руб. ( $3612,5 \times 0,98$ ).

*При нормативном методе* планирования средства на оплату труда определяются исходя из нормативных соотношений темпов роста производительности труда и темпов роста средней заработной платы одного работника.

**Пример 6.8.** В отчетном году расходы на оплату труда составили 3350,0 тыс. руб., оборот розничной торговли пред-

приятия — 48 140,0 тыс. руб., численность работников — 31 чел. В планируемом году поставлена задача повышения производительности труда на 7%. Норматив соотношений темпа роста производительности труда и темпа роста средней заработной платы — 1 / 0,85. В планируемом году оборот предприятия рассчитан в размере 54 160,0 тыс. руб., прогнозный индекс цен — 1,08.

План оборота в сопоставимых ценах составит 50 148,0 тыс. руб. (54 160,0 / 1,08).

Производительность труда: в отчетном году — 1552,9 тыс. руб. (48 140,0 / 31), в планируемом году — 1661,6 тыс. руб. (1552,9 × 1,07).

Плановая численность работников — 30 чел. (50 148,0 : 1661,6).

Средняя заработная плата одного работника в отчетном году — 108,060 тыс. руб. (3350,0 / 31).

Темп прироста средней заработной платы в планируемом году — 5,95% (7 × 0,85). Средняя заработная плата в планируемом году — 114,5 тыс. руб. (108,060 × 1,0595).

Расходы на оплату труда в планируемом году — 3420,0 тыс. руб. (114,5 × 30). Уровень расходов на оплату труда составит 6,31% к обороту (3420,0 / 54 160,0 × 100).

*При использовании целевого метода* средства на оплату труда рассчитываются исходя из прогноза численности и средней заработной платы работников. Цель предприятия состоит в сохранении численности работников и увеличении их средней заработной платы. Вначале рассчитывается индекс средств на оплату труда как произведение индексов плановой численности и плановой средней заработной платы. Затем определяются средства на оплату труда как произведение базисной суммы средств на оплату труда на плановый индекс.

*Методом прямого счета* средства на оплату труда определяются по категориям работников исходя из применяемых форм и систем оплаты труда.

Для работников, труд которых оплачивается повременно, определяются годовые средства на оплату труда по окладам и

ставкам на основе штатного расписания. Для работников, труд которых оплачивается сдельно, средства на оплату труда определяются исходя из планового объема оборота и установленных расценок за 100 руб. оборота.

Затем определяются средства для текущего премирования работников, годового вознаграждения, для всевозможных доплат и надбавок (исходя из числа работников, получающих надбавки, и их размера).

Кроме того, необходимо предусмотреть и средства на оплату отпусков работников.

*Планирование численности работников* также может осуществляться разными методами и приемами.

На предприятиях розничной торговли расчет плановой численности проводится с учетом режима работы предприятия, с учетом общего фонда рабочего времени предприятия и с учетом планового фонда рабочего времени одного работника. При этом учитывается количество условных рабочих дней и коэффициент невыхода на работу работников, требующих замены.

Годовой фонд рабочего времени одного работника в часах определяется исходя из номинального фонда рабочего времени в днях (календарный фонд времени за минусом выходных и праздничных дней), плановых дней невыходов на работу (отпуска, по болезни, прочие невыходы) и плановой продолжительности рабочего дня.

Общий плановый фонд рабочего времени предприятия определяется исходя из количества рабочих мест, календарного или номинального фонда времени в днях и продолжительности рабочего дня предприятия.

*Плановая численность работников определяется делением общего планового фонда рабочего времени предприятия на общий плановый фонд рабочего времени одного работника.*

**Пример 6.9.** Розничное торговое предприятие имеет 10 рабочих мест, работает без выходных дней. Продолжительность работы — 12 часов без перерыва на обед. В планируемом году календарное число дней — 365, в том числе праздничных, воскресных и субботних — 112. Продолжительность рабочей смены

продавцов — 8 ч при пятидневной рабочей неделе, продолжительность отпуска — 24 дня. По данным анализа, невыходы на работу по болезни и другим причинам составляют 5 дней в году в среднем на одного работника.

Плановый годовой фонд рабочего времени предприятия составит 43 800 ч ( $10 \times 365 \times 12$ ). Плановый годовой фонд рабочего времени одного продавца — 1792 ч  $[(365 - 112 - 24 - 5) \times 8]$ . Плановая явочная среднесписочная численность продавцов — 24 чел. ( $43\,800 / 1792$ ).

*Плановая численность работников предприятий торговли может быть определена на основе плановых темпов роста оборота и производительности труда.* Для этого используются индексы оборота и производительности труда. Индекс плановой численности работников рассчитывается как отношение индекса оборота к индексу производительности труда. Плановая численность работников будет равна произведению фактической численности отчетного года и индекса численности планируемого года.

*Плановую численность работников можно рассчитать и через абсолютные плановые показатели оборота и производительности труда.*

*Плановая производительность труда* определяется на основе плана оборота предприятия торговли и плановой численности работников. Плановый оборот делится на планируемую численность работников.

Плановая производительность труда может определяться на основе ее повышения в планируемом периоде за счет технико-экономических факторов (методика расчета дана в гл. 6.4.3).

План показателей по труду должен иметь комплексную оценку с точки зрения решения задач по обеспечению:

- снижения уровня расходов на оплату труда в процентах к обороту;
- роста средней заработной платы работников и производительности их труда;
- достижения опережающих темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста средней заработной платы;

- достижения опережающих темпов роста оборота и прибыли по сравнению с темпами роста расходов на оплату труда;
- достижения опережающих темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста численности работников.

## Задачи

**Задача 1.** Рассчитайте конкретные месячные оклады работников магазина “Продукты”.

В магазине работают 4 человека: продавец IV разряда, продавец III разряда и два продавца II разряда. Тарифные коэффициенты: для продавца IV разряда — 1,36, для продавца III разряда — 1,23, для продавцов II разряда — 1,11.

В соответствии со сметой расходов на оплату труда в предстоящем году на заработную плату по расценкам для данного магазина предполагается направить 595,4 тыс. руб.

**Задача 2.** Начислите заработную плату продавцам магазина “Промтовары” за март. В штате магазина пять продавцов (два — III разряда, два — IV разряда и один — V разряда).

В соответствии с Положением об оплате труда применяется сдельная форма оплаты труда продавцов в процентах от объема реализации товаров.

Фактический объем реализации товаров за март составил 1475,0 тыс. руб. Заработная плата продавцов установлена в размере 4,5% объема реализации.

Оплата труда продавцов осуществляется по коэффициентам трудового участия, которые в марте составили: продавца V разряда — 1,65; одного продавца IV разряда — 1,48, второго — 1,32; одного продавца III разряда — 1,20, второго — 1,15.

**Задача 3.** Начислите заработную плату специалистам предприятия по бестарифной модели. Фонд оплаты труда на предприятии составляет 1580,0 тыс. руб., норматив средств на оплату труда работников — 20%. Технику за нарушение в работе размер заработной платы снижен на 10%. Все работники отработали 22 дня, кроме одного из специалистов, отработавшего 20 дней (табл. 6.3).

**Численность работников предприятия по категориям**

№ п/п	Категории работников	Численность работников, чел.	Коэффициент
1	Начальник отдела	1	3,0
2	Бухгалтер	1	2,6
3	Специалист 1 категории	2	2,4
4	Специалист	5	2,0
5	Техник	2	1,0

**Задача 4.** Начислите заработную плату за июнь директору (оклад 22 000 руб.) и коммерсанту (оклад 18 000 руб.) торгового предприятия.

Прирост оборота розничной торговли за июнь в сопоставимых ценах прошлого года составил 2%, прибыль за II квартал возросла по сравнению со II кварталом прошлого года на 2,5%.

Положением об оплате труда предусмотрено премирование руководящих, инженерно-технических работников и других специалистов и служащих за каждый процент прироста оборота по сравнению с соответствующим месяцем прошлого года в размере 5% месячного оклада и квартальное премирование за каждый процент прироста прибыли по сравнению с соответствующим кварталом предыдущего года в размере 7,5% от суммы месячных окладов за квартал.

**Задача 5.** Начислите заработную плату за сентябрь директору (оклад 34 000 руб.), менеджеру (оклад 20 000 руб.) оптовой базы.

Договоры на поставку товаров в розничную торговую сеть оптовой базой выполнены. Уровень прибыли за III квартал увеличился на 0,8% к обороту по сравнению с III кварталом предыдущего года.

Директор проработал весь квартал, менеджер в июле из 27 рабочих дней проработал 18 дней (август и сентябрь проработал полностью).

В соответствии с Положением о премировании работникам оптовой базы выплачивается премия за выполнение договоров на поставку товаров в розничную торговую сеть в размере 20%

от месячных окладов работников; за прирост уровня прибыли до 0,5% к обороту — 10%, свыше 0,5 % к обороту — 15% от суммы месячных окладов за квартал за фактически проработанное время. Все условия премирования работников выполнены.

**Задача 6.** Проведите анализ производительности труда работников розничного торгового предприятия, рассчитайте влияние на изменение производительности труда изменения объема оборота розничной торговли и изменения численности работников на основе данных табл. 6.4.

Таблица 6.4  
(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
1	Оборот розничной торговли, тыс. руб.	32 450,0	38 800,0
2	Среднесписочная численность работников, чел.	25	27

**Задача 7.** Проведите анализ производительности труда работников розничного торгового предприятия, рассчитайте влияние изменения фондовооруженности и фондоотдачи на изменение производительности труда за отчетный год на основе данных табл. 6.5.

Таблица 6.5  
(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
1	Оборот розничной торговли	29 800,0	35 160,0
2	Среднегодовая стоимость основных фондов	2420,0	2640,0
3	Среднесписочная численность торговых работников, чел.	22	23

**Задача 8.** Рассчитайте сумму расходов на оплату труда работников розничного торгового предприятия на планируемый год.



В отчетном году оборот розничной торговли составил 40 250,0 тыс. руб. Доход от торговой надбавки — 8380,0 тыс. руб., из него было направлено: на оплату труда — 2060,0 тыс. руб., на покрытие остальных издержек обращения — 5150,0 тыс. руб., остальное — на прибыль.

В планируемом году по предварительному расчету необходимая сумма прибыли должна быть 1420,0 тыс. руб. Оборот розничной торговли намечен в сумме 47 000,0 тыс. руб. Удельный вес прибыли в доходе от торговой надбавки намечено увеличить на 0,5 процентного пункта по сравнению с отчетным годом.

Уровень издержек обращения (без расходов на оплату труда) в планируемом году по сравнению с отчетным годом снизится на 0,07% к обороту.

#### *Вопросы для повторения*

1. Каков характер и особенности труда работников предприятий торговли?
2. Каковы показатели оценки эффективности труда работников торговли?
3. Как измеряется производительность труда работников торговли?
4. Какие факторы влияют на производительность труда?
5. Чем оценивается социальная эффективность труда работников предприятий торговли?
6. Какова сущность заработной платы в условиях рыночной экономики?
7. Какие факторы оказывают влияние на размер заработной платы?
8. Что такое номинальная и реальная заработная плата?
9. В чем состоит роль государства в регулировании заработной платы?
10. Какие принципы должны использовать предприятия при организации оплаты труда своих работников?
11. Какие формы и системы оплаты труда используются в предприятиях торговли?
12. Каким образом устанавливаются месячные оклады работников?
13. Как оплачивается труд работников магазинов?

14. Какие виды сдельных расценок используются для оплаты труда продавцов и как они рассчитываются?

15. Какова суть сдельно-повременной формы оплаты труда продавцов?

16. Каков порядок оплаты труда работников аппарата управления?

17. Какие дополнительные формы материального поощрения могут использовать предприятия для своих работников?

18. Какова сущность премирования работников?

19. Как оплачивается труд работников предприятий оптовой торговли?

20. Каковы показатели по труду и как они взаимосвязаны?

21. Какова методика анализа показателей по труду?

22. Какие факторы оказывают влияние на формирование средств на оплату труда и какова методика их расчета?

23. Какие факторы влияют на расходы на оплату труда и какова методика их расчета?

24. В каких соотношениях должны находиться темпы роста расходов на заработную плату, оборота, прибыли, средней заработной платы, производительности труда?

25. Какой из показателей по труду является фактором интенсивного пути развития оборота и какова методика расчета его влияния на изменение оборота?

26. Какие могут использоваться подходы к экономическому обоснованию показателей по труду на предстоящий период?

27. Каковы основные пути повышения эффективности труда работников предприятий торговли и рационального использования средств на оплату труда?

## Глава 7.

# ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ

---

### 7.1. Экономическая сущность, состав и классификация издержек обращения

Деятельность организации (предприятия) торговли сопряжена с текущими затратами живого и овеществленного труда на закупку, транспортировку, хранение, подработку, подсортировку и реализацию товаров.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету “Расходы организации” (ПБУ 10/99) расходами организации признаются уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). Расходы организации (предприятия) подразделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции; приобретением и продажей товаров; выполнением работ и оказанием услуг.

*Выраженные в денежной форме текущие затраты живого и овеществленного труда, связанные с доведением товаров от производителя до потребителя и их реализацией, называются издержками обращения. Издержки обращения являются частью*

расходов по обычным видам деятельности, так как не включают стоимость закупки товаров.

Издержки обращения характеризуются абсолютной (суммой) и относительной (уровнем) величинами. Уровень издержек обращения рассчитывается путем процентного отношения суммы издержек обращения к обороту торгового предприятия. На предприятиях розничной торговли уровень издержек обращения определяется как процентное отношение суммы издержек обращения к обороту розничной торговли, на предприятиях оптовой торговли — к совокупному обороту.

Уровень издержек обращения является одним из показателей конкурентоспособности предприятия. Он отражает долю текущих расходов предприятия в цене товара. Предприятия должны стремиться к снижению уровня издержек обращения, так как при более низком уровне издержек обращения предприятие может получить более высокую прибыль от реализации товаров и установить более низкие цены на товары, а это обеспечит ему рост объема продаж, увеличение его доли на местном рынке и повышение конкурентоспособности.

При этом снижение уровня издержек обращения должно достигаться при условии формирования рациональной структуры оборота и расширения ассортимента товаров, улучшения состояния материально-технической базы предприятия и повышения качества торгового обслуживания покупателей. Для того, чтобы поддерживать свой имидж, обеспечивать высокое качество обслуживания покупателей, предприятия могут идти на единовременное повышение уровня расходов.

Под управлением затратами предприятия понимается оптимизация их суммы и уровня, при котором обеспечиваются предусмотренные объем оборота и размер прибыли, необходимый для экономического и социального развития предприятия.

Издержки обращения классифицируются по различным признакам:

*Для целей учета, анализа и планирования издержки обращения подразделяются на отдельные статьи расходов.* В соответствии с НК РФ (ст. 252, 264) организации могут само-

стоятельно устанавливать перечень статей расходов. В предприятиях торговли используется следующая номенклатура статей расходов:

- транспортные;
- на оплату труда;
- на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений оборудования, инвентаря;
- отчисления на социальные нужды (страховые взносы в государственные внебюджетные фонды);
- амортизация основных средств;
- на хранение, подработку, подсортировку товаров;
- потери товаров и технологические отходы;
- на тару;
- прочие.

*По экономическому содержанию* все издержки подразделяются на материальные расходы, расходы на оплату труда, суммы начисленной амортизации и прочие расходы.

К материальным расходам относятся расходы по транспортировке товаров, по содержанию и эксплуатации основных средств, по таре, потери при хранении и транспортировке товароматериальных ценностей в пределах норм естественной убыли, технологические потери, расходы по таре и упаковке товаров, другие расходы.

В расходы на оплату труда включаются заработная плата работников по тарифным ставкам, должностным окладам, сдельным расценкам или в процентах от выручки; премии за производственные результаты, надбавки к тарифным ставкам, окладам за производственное мастерство, высокие достижения в труде; выплаты стимулирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда; оплата отпусков; районные надбавки и надбавки за работу в тяжелых природно-климатических условиях в соответствии с законодательством Российской Федерации; отчисления на социальные нужды (пенсионное страхование, медицинское страхование, государственное социальное страхование) в размере 30% от суммы расходов на оплату труда; другие выплаты (на 2013 г.).

В расходах по амортизации основных средств отражаются суммы начисленной амортизации на полное восстановление амортизируемого имущества. Амортизируемым имуществом является имущество, находящееся у предприятия на праве собственности и используемое им для извлечения дохода, со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью от 10 000 руб. и выше.

К прочим расходам относятся суммы налогов и сборов, начисляемые в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о налогах и сборах; расходы на обеспечение пожарной безопасности; по охране имущества; арендные (лизинговые) платежи за арендуемое (принятое в лизинг) имущество; на содержание служебного транспорта, командировки; представительские расходы; подготовку и переподготовку кадров; канцелярские товары; почтовые, телефонные, телеграфные и другие услуги связи; расходы на рекламу и др.

*В зависимости от выполняемых функций все издержки обращения* подразделяются на оперативные (расходы, связанные с выполнением различных операций торгово-технологического процесса) и административно-управленческие (по содержанию административно-управленческого персонала: его заработная плата, командировочные, почтово-телеграфные, содержание офисов и т. п.).

*По способу отнесения расходов на расходы по реализации различных групп товаров* издержки делятся на прямые, непосредственно относимые на конкретные товарные группы, и косвенные, относящиеся к деятельности предприятия в целом и распределяемые по группам товаров по различным критериям.

*По степени зависимости от изменения объема оборота* выделяются условно-постоянные и условно-переменные издержки обращения. Сумма условно-постоянных издержек обращения не зависит от изменения объема оборота (расходы на аренду и содержание помещений, расходы на оплату труда в части повременной формы и т. д.). При росте или снижении объема оборота сумма условно-постоянных расходов остается неизменной. Условно-переменные издержки обращения зависят

от изменения объема оборота (транспортные расходы, расходы на оплату труда по сдельным расценкам, расходы на хранение товаров, подработку, подсортировку, упаковку, расходы по таре, потери товаров в пределах норм естественной убыли и др.). С ростом объема оборота сумма условно-переменных расходов возрастает, и наоборот.

На сумму и уровень издержек предприятий торговли оказывает влияние множество факторов, которые можно подразделить на внешние и внутренние.

*Внешние факторы*, не зависящие от деятельности предприятий, — это уровень цен на экономические ресурсы; стоимость услуг других организаций; инфляция; ставки налоговых и других платежей, относимых на издержки.

*Внутренние факторы*, зависящие от деятельности предприятий, — это объем и структура оборота; состав оборота по видам (в опте — складской и розничный); эффективность и производительность труда; порядок начисления амортизации; скорость обращения средств, вложенных в товарные запасы; состояние материально-технической базы; формы и системы оплаты труда и др.

## **7.2. Анализ издержек обращения торговой организации по общему уровню**

Анализ издержек обращения является одним из элементов управления торговыми расходами.

Главная *цель анализа издержек* предприятий торговли состоит в выявлении путей и резервов экономии расходов и разработке мероприятий по оптимизации издержек.

В процессе анализа издержек на предприятиях торговли оценивают:

- динамику издержек;
- соответствие фактических издержек обращения **плановым**;
- влияние на издержки различных факторов;
- изменение расходов по отдельным статьям;

- изменение структуры расходов;
- определяют резервы экономии издержек.

Для оценки динамики издержек обращения определяют размер и темп изменения их уровня.

Размер изменения уровня издержек обращения (ИУ) определяется как разница между фактическим и базисным уровнями ( $Y_{\phi} - Y_{\sigma}$ ).

Темп изменения уровня издержек обращения определяется путем деления размера изменения уровня на базисный уровень и умножения на 100 ( $ИУ / Y_{\sigma} \times 100$ ).

Темп изменения показывает интенсивность изменения издержек обращения отчетного периода по сравнению с базисным уровнем. Этот показатель может использоваться для сравнительной оценки затрат предприятия с затратами предприятий-конкурентов.

Уровень издержек обращения торгового предприятия в отчетном году по сравнению с предшествующим годом снизился на 0,68% к обороту (18,05 – 18,73), темп снижения составил 3,6% ( $-0,68 / 18,73 \times 100$ ).

### Пример 7.1.

Таблица 7.1

#### Издержки обращения торговой организации за отчетный год

(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год			Отклонение (+, -)	Динамика, %
			по плану	фактически	отклонение (+, -)		
1	Оборот розничной торговли	40 250,0	46 980,0	48 140,0	+1160,0	+7890,0	119,6
2	Издержки обращения:						
	– сумма	7540,0	8575,0	8690,0	–96,3	+1150,0	115,3
	– в процентах к обороту	18,73	18,25	18,05	–0,20	–0,68	96,4



Для оценки соответствия фактических издержек плановым производится сравнение фактического уровня с плановым и рассчитывается абсолютная и относительная сумма экономии (перерасхода). Сумма относительной экономии (перерасхода) рассчитывается путем умножения фактического оборота отчетного периода ( $O_{\phi}$ ) на размер изменения фактического уровня издержек ( $Y_{\phi}$ ) по сравнению с плановым ( $Y_n$ ) и делением на 100 [ $O_{\phi} \times (Y_{\phi} - Y_n) / 100$ ].

Фактический уровень издержек обращения отчетного года ниже планового уровня на 0,20% к обороту (18,05 – 18,25), абсолютное изменение суммы издержек обращения составило 1150,0 тыс. руб. Сумма относительной экономии издержек обращения составила 96,3 тыс. руб. ( $48\ 140,0 \times 0,20 / 100$ ).

В процессе анализа издержек обращения важно оценить эффективность текущих затрат в целом и в том числе затрат по использованию живого и овеществленного труда. Для этого используются такие показатели, как издержкоотдача и издержкорентабельность. *Издержкоотдача* отражает объем оборота, получаемый на один рубль затрат. *Рентабельность* характеризует размер получаемой прибыли на 100 руб. затрат.

### Пример 7.2.

#### Эффективность текущих затрат торговой организации за отчетный год

Таблица 7.2

(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год	Динамика (%) или отклонение (+, -)
1	2	3	4	5
1	Оборот розничной торговли	40 250,0	48 140,0	119,6
2	Прибыль:			
	– сумма	1348,0	1710,0	126,9
	– % к обороту	3,35	3,55	+ 0,20
3	Издержки обращения:			
	– сумма	7540,0	8690,0	115,3
	– % к обороту	18,73	18,05	- 0,68

1	2	3	4	5
	В том числе: материальные и приравненные к ним расходы: – сумма – % к обороту – удельный вес, %	3858,8 9,59 51,2	4505,2 9,36 51,8	116,9 – 0,23 + 0,6
	Расходы на оплату труда и от- числения на социальные нужды: – сумма – % к обороту – удельный вес, %	3681,2 9,14 48,8	4184,8 8,69 48,2	113,7 – 0,45 – 0,6
4	Издержкоотдача, всего, руб. В том числе: – затрат овещественного труда – затрат живого труда	5,34 10,43 10,93	5,54 10,69 11,50	+ 0,20 – 0,26 + 0,57
5	Издержкорентабельность, всего, %. В том числе: – затрат овещественного труда – затрат живого труда	17,88 34,93 36,62	19,68 37,96 40,86	+ 1,80 + 3,03 + 4,24

В отчетном году текущие затраты использовались значительно эффективнее, чем в предшествующем. Увеличилась издержкоотдача на 0,20 руб. (5,54 – 5,34), возросла рентабельность на 1,80% (19,68 – 17,88). При этом наиболее эффективно использовались затраты живого труда. Издержкоотдача затрат живого труда увеличилась на 0,57 руб., рентабельность — на 4,24%. Затраты овещественного труда использовались менее эффективно. Издержкоотдача затрат овещественного труда возросла на 0,26 руб., а рентабельность — на 3,03 руб.

Положительным является увеличение доли затрат овещественного труда на 0,6% и уменьшение доли затрат живого труда соответственно.

На сумму и уровень издержек обращения оказывает влияние множество факторов.

Главным фактором, влияющим на изменение издержек обращения, является объем оборота. Рост объема оборота вызывает рост суммы издержек обращения, но снижает уровень

издержек обращения. Это связано с тем, что в составе издержек имеются расходы, независимые или мало зависимые от изменения оборота (условно-постоянные расходы), уровень которых с ростом объема оборота снижается. Уровень же издержек обращения по статьям расходов, зависящих от изменения оборота (условно-переменные расходы), остается неизменным. Все это обеспечивает снижение среднего уровня издержек обращения.

Чтобы рассчитать влияние изменения объема оборота, необходимо пересчитать фактический уровень издержек обращения базисного периода на фактический оборот отчетного периода.

В предшествующем году уровень издержек обращения по условно-постоянным статьям расходов составил 8,42% к обороту, по условно-переменным статьям — 10,31% к обороту.

Так как сумма условно-постоянных расходов практически не меняется с изменением оборота, то скорректированный уровень этих расходов определяется исходя из базисной суммы и фактического оборота. По условно-переменным расходам уровень остается неизменным, поэтому определяется их скорректированная сумма исходя из базисного уровня и фактического оборота.

### Пример 7.3.

Таблица 7.3

**Расчет влияния изменения объема оборота на уровень издержек обращения торговой организации за отчетный год**  
(тыс. руб.)

Издержки обращения	Предшествующий год		Предшествующий год в пересчете на фактический оборот отчетного года		Изменение уровня издержек обращения, % к обороту
	сумма	% к обороту	сумма	% к обороту	
Условно-постоянные	3390,0	8,42	3390,0	7,04	-1,38
Условно-переменные	4150,0	10,31	4963,2	10,31	-
Всего	7540,0	18,73	8353,2	17,35	-1,38
Оборот розничной торговли	40 250,0		48 140,0		

Скорректированный уровень условно-постоянных расходов составит 7,04% к обороту ( $3390,0 / 48\ 140,0 \times 100$ ), скорректированная сумма условно-переменных расходов будет равна 4963,2 тыс. руб. ( $48\ 140,0 \times 10,31 / 100$ ). Общие издержки обращения предшествующего года, скорректированные на фактический оборот отчетного года, составят 8353,2 тыс. руб. ( $3390,0 + 4963,2$ ), или 17,35% к обороту ( $8353,2 / 48140,0 \times 100$ ). Таким образом, за счет роста объема оборота уровень издержек обращения торгового предприятия снизился на 1,38% к обороту ( $17,35 - 18,73$ ).

*Существенное влияние на изменение уровня издержек обращения предприятия оказывает изменение структуры оборота.* Расчет влияния этого фактора на издержки обращения позволяет выявить резервы экономии издержек обращения и улучшения финансовых результатов деятельности предприятия за счет формирования более рационального ассортимента товаров.

Реализация разных групп товаров сопряжена с разными издержками обращения. Наиболее издержкочемкими являются продовольственные товары, что обусловлено их физико-химическими свойствами. Поэтому уменьшение их доли и повышение доли непродовольственных товаров способствует снижению уровня издержек обращения.

Уровень издержек обращения в значительной степени зависит и от внутригруппового ассортимента товаров. Более издержкочемкими являются товары с широким внутригрупповым ассортиментом; товары, требующие особых условий хранения; товары более трудоемкие по доставке и реализации.

Расчет влияния изменения структуры оборота на изменение уровня издержек обращения производится методом *процентных чисел*.

#### **Пример 7.4.**

При использовании метода процентных чисел рассчитывается средний уровень издержек обращения исходя из фактической структуры оборота отчетного периода и базисного уровня издержек. Процентные числа рассчитываются по товарным группам путем умножения фактической структуры оборота отчетного периода на базисный уровень издержек обращения, затем рассчитывается средний уровень издержек обращения

**Расчет влияния изменения структуры оборота на изменение уровня издержек обращения торговой организации за отчетный год**

№ п/п	Товарные группы	Оборот розничной торговли, тыс. руб.		Структура оборота, % к итогу		Уровень издержек обращения, % к обороту		Процентные числа (гр. 4 × гр. 5)
		предшествующий год	отчетный год	предшествующий год	отчетный год	предшествующий год	отчетный год	
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
1	Продовольственные товары	21 735,0	23 829,0	54,0	49,5	20,05	19,75	992,48
2	Непродовольственные товары	18 515,0	24 311,0	46,0	50,5	17,18	16,38	867,59
	Итого	40 250,0	48 140,0	100	100	18,73	18,05	1860,07

путем деления суммированных процентных чисел по товарным группам на 100. Средний уровень издержек обращения составил 18,60% к обороту (1860,17 / 100). Разница между расчетным средним уровнем издержек и базисным показывает изменение издержек обращения за счет изменения структуры оборота (-0,13% к обороту — 18,60 - 18,73). Следовательно, уменьшение доли продовольственных товаров способствовало снижению уровня издержек обращения на 0,13% к обороту.

Необходимо отметить, что на предприятиях не ведется учет издержек обращения по группам товаров, так как этот процесс очень трудоемкий и требует специальных дополнительных расчетов. Вместе с тем предприятия могут проводить единовременные расчеты с последующей их корректировкой в связи с меняющимися условиями. Необходимость определения издержкостности реализации отдельных групп товаров обуславливается тем, что издержкостность является основой установления торговых надбавок, а следовательно, и цен на различные группы товаров.

Для определения издержек обращения по группам товаров могут использоваться различные методы. Издержкостоемость реализации отдельных групп товаров можно определить, во-первых, путем ведения непосредственного бухгалтерского учета затрат по каждой товарной группе; во вторых, путем расчетно-аналитического метода, основанного на делении издержек обращения на прямые и косвенные затраты.

*В условиях рынка значительное влияние на издержки обращения оказывает изменение цен на товары и услуги.* Рост цен приводит к снижению уровня издержек обращения, так как часть расходов не зависит от изменения цен (расходы по амортизации основных средств, содержанию помещений, электроэнергии и др.) и остается относительно постоянной. Снижение цен, наоборот, вызывает рост уровня издержек обращения. Размер влияния изменения цен на уровень издержек обращения определяется как разница между уровнями по независимым от изменения цен статьям издержек, рассчитанными в процентах к обороту, в действующих и сопоставимых ценах.

**В примере 7.4** оборот предприятия за отчетный год составил 48 140,0 тыс. руб.; индекс цен — 1,105; издержки обращения — 8690,0 тыс. руб., в том числе 45% — независимые от изменения цен.

Оборот в сопоставимых ценах составит 43 565,6 тыс. руб. ( $48\,140,0 / 1,105$ ). Независимые от изменения цен издержки составят 3910,5 тыс. руб. ( $8690,0 \times 45 / 100$ ). Уровень издержек обращения в процентах к обороту в действующих ценах составит 8,12% ( $3910,5 / 48\,140,0 \times 100$ ), в сопоставимых ценах — 8,98% ( $3910,5 / 43\,565,6 \times 100$ ). Изменение уровня издержек обращения в связи с изменением цен составит (-0,86%) к обороту (8,12 – 8,98). Таким образом, за счет роста цен уровень издержек обращения снизится на 0,86 % к обороту.

### **7.3. Анализ издержек обращения по статьям расходов**

Цель анализа издержек обращения по статьям состоит в определении причин изменения затрат и выявлении резервов их снижения.

В процессе анализа издержек обращения по статьям расходов определяются:

- динамика различных видов расходов;
- соблюдение сметы расходов;
- влияние различных факторов на конкретные виды расходов;
- структура издержек и ее изменение;
- резервы экономии расходов.

Методика анализа издержек обращения по статьям та же, что и методика анализа общего уровня.

### Пример 7.5.

Таблица 7.5

#### Издержки обращения по статьям расходов торговой организации за отчетный год

(тыс. руб.)

№ п/п	Статьи расходов	Предшествующий год			Отчетный год			Отклонение (+,-)	
		сумма	% к обороту	удельный вес, % к итогу	сумма	% к обороту	удельный вес, % к итогу	% к обороту	удельный вес, % к итогу
1	Транспортные расходы	970,0	2,41	12,9	1198,8	2,49	13,8	+0,08	+0,9
2	Расходы на оплату труда	2922,2	7,26	38,8	3219,1	6,69	37,1	-0,57	-1,7
3	Отчисления на социальные нужды	759,0	1,89	10,1	965,7	2,01	11,1	+0,12	+1,0
4	Амортизация основных средств	784,9	1,95	10,4	818,4	1,70	9,4	-0,25	-1,0
5	Расходы на хранение товаров	486,4	1,21	6,4	573,2	1,19	6,6	-0,02	+0,2
6	Расходы на рекламу	499,7	1,24	6,6	592,0	1,23	6,8	-0,01	+0,2
7	Убыль товаров	60,0	0,15	0,8	72,2	0,15	0,8		
8	Прочие расходы	1057,8	2,62	14,0	1250,6	2,60	14,4	-0,02	+0,4
	Итого расходов	7540,0	18,73	100,0	8690,0	18,05	100,0	-0,68	
	Оборот розничной торговли	40 250,0			48 140,0				+7890,0

В отчетном году уровень издержек обращения торгового предприятия снизился по сравнению с уровнем предшествующего года в основном за счет сокращения расходов на оплату труда (– 0,57% к обороту), расходов по амортизации (– 0,25% к обороту). Незначительное снижение расходов получено по таким статьям, как расходы по хранению товаров и на рекламу. Одновременно возрос уровень расходов к обороту по транспортировке товаров на 0,08% и прочих расходов на 0,24%.

В отчетном году произошли положительные изменения в структуре издержек обращения. Сократилась доля расходов, связанных с содержанием рабочей силы, при одновременном увеличении доли материальных и приравненных к ним расходов (транспортных расходов, по хранению, на рекламу и прочих расходов).

В процессе анализа расходов по отдельным статьям необходимо выявить и количественно измерить влияние различных факторов.

*Транспортные расходы* зависят от изменения объема оборота, дальности перевозки товаров, изменения тарифов и других факторов. Изменение тарифов в современных условиях оказывает наиболее существенное влияние.

Чтобы определить размер влияния изменения тарифов на транспортные расходы, необходимо пересчитать эти расходы по базисному тарифу и сравнить с ними фактические расходы.

**В примере 7.5** в отчетном году расходы по транспортировке товаров составили 1198,8 тыс. руб., в том числе в первом полугодии 445,0 тыс. руб. С первого июля отчетного года тарифы на перевозку товаров возросли на 25%. Фактические расходы второго полугодия составляют 753,8 тыс. руб. (1198,8 – 445,0). Эти расходы в тарифах первого полугодия составят 603,0 тыс. руб. (753,8 / 1,25). Расходы за год по скорректированным тарифам составят 1048,0 тыс. руб. (445,0 + 603,0). Следовательно, повышение тарифов вызвало рост расходов по транспортировке товаров на сумму 150,8 тыс. руб. (1198,8 – 1048,0), что составляет 0,31% к обороту (150,8 / 48 140,0 × 100).

Наибольший удельный вес в издержках предприятия составляют *расходы на оплату труда*, на которые оказывают влияние такие факторы, как изменение объема оборота, произ-



водительности труда, среднесписочной численности работников, средней заработной платы одного работника и др. Методика расчета влияния этих факторов на изменение расходов на оплату труда рассмотрена в гл. 6.4.1.

*Значительные расходы несут предприятия по содержанию основных средств.* К этим расходам относятся амортизация основных средств, арендная плата, расходы на электроэнергию, на коммунальные услуги, ремонт, уборку помещений. Анализ расходов по содержанию основных средств проводится по всем составляющим элементам с учетом влияния на них специфических факторов. Так, *расходы по амортизации* зависят от изменения стоимости основных средств, сроков их эксплуатации и норм амортизационных отчислений. Для проведения факторного анализа расходов по амортизации можно использовать метод цепных подстановок, или метод разниц.

### Пример 7.6.

Таблица 7.6

#### Расходы по амортизации торговой организации за отчетный год

(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год	Отклонение(+, -)
1	Оборот розничной торговли	40 250,0	48 140,0	7890,0
2	Среднегодовая стоимость основных фондов	6850,0	7520,0	+670,0
3	Расходы по амортизации	784,9	818,4	+33,5
4	Средняя норма амортизации, %	11,46	10,88	-0,58

Расходы по амортизации в отчетном году увеличились на 33,5 тыс. руб.

Для расчета влияния факторов на расходы по амортизации можно использовать формулу

$$РА = ОФ \times СН / 100,$$

где  $РА$  — расходы по амортизации;

$ОФ$  — среднегодовая стоимость основных фондов;

$СН$  — средняя норма амортизации, %.

Влияние изменения среднегодовой стоимости основных фондов составит:

$$ОФ_1 \times СН_0 - ОФ_0 \times СН_0 = (7520,0 \times 11,46/100) - \\ - (6850,0 \times 11,46/100) = +76,9 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние изменения средней нормы амортизации составит:

$$ОФ_1 \times СН_1 - ОФ_1 \times СН_0 = (7520,0 \times 10,88/100) - \\ - (7520,0 \times 11,46/100) = -43,4 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, увеличение стоимости основных фондов вызвало рост расходов по амортизации на 76,9 тыс. руб., или на 0,16% к обороту, снижение средней нормы амортизации привело к уменьшению расходов на 43,4 тыс. руб., что составляет 0,09% к обороту.

Расходы по аренде помещений зависят от размера арендуемой площади и арендной ставки; расходы на электроэнергию зависят от размера потребляемой энергии и тарифов за электроэнергию. Факторный анализ этих расходов можно проводить также методом цепных подстановок или методом разниц.

В завершении анализа издержек обращения в целом и по статьям расходов необходимо оценить совокупное влияние всех факторов.

### Пример 7.7.

Таблица 7.7

#### Влияние факторов на изменение издержек обращения торговой организации за отчетный год

№ п/п	Факторы	Размер влияния (+, -)	
		в % к обороту	в сумме, тыс. руб.
1	Изменение объема оборота	-1,38	-664,3
2	Изменение розничных цен	-0,86	-414,0
3	Изменение структуры оборота	-0,13	-62,6
4	Изменение тарифов по перевозке товаров	+0,31	+150,8
5	Изменение стоимости основных средств	+0,16	+76,9
6	Изменение норм амортизации	-0,09	-43,4
7	Прочие факторы	+1,31	+630,6

№ п/п	Факторы	Размер влияния (+, -)	
		в % к обороту	в сумме, тыс. руб.
	Общее влияние совокупных факторов	-0,68	-326,0
	Оборот розничной торговли	-	48 140,0

Таким образом, снижение уровня издержек обращения торгового предприятия обеспечено за счет увеличения объема оборота, роста цен, изменения структуры оборота и снижения норм амортизации. Повышение транспортных тарифов, увеличение стоимости основных средств и прочие факторы вызвали рост уровня издержек обращения.

#### **7.4. Экономическое обоснование плана издержек обращения организации торговли**

Составной частью управления затратами организации (предприятия) является планирование издержек обращения, цель которого — оптимизация размера текущих затрат предприятия, обеспечивающего получение необходимой прибыли на основе рационального использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов, и повышение качества торгового обслуживания потребителей.

Планирование издержек обращения проводится в целом по предприятию и по его структурным подразделениям на год и по кварталам.

Экономическое обоснование издержек на планируемый период — это часть обоснования плана прибыли предприятия. Исходной информацией обоснования плана издержек являются:

- результаты анализа издержек за предплановый период;
- планы оборота в целом по предприятию, по отдельным его видам и группам товаров, необходимых товарных запасов, показателей по труду и заработной плате и др.;
- нормы амортизации основных средств, расхода топлива, электроэнергии, обеспеченности спецодеждой и т. д.;

- тарифы на услуги других отраслей (связи, транспорта, коммунального хозяйства);

- размеры налогов и сборов, относимых на издержки.

План издержек обращения разрабатывается по общему уровню и по отдельным статьям расходов. Последовательность обоснования плана может быть различной. Вначале можно обосновать общую сумму и уровень издержек обращения, затем рассчитать план расходов по отдельным статьям. Можно провести расчет плана издержек по статьям расходов и на его основе определить общий план издержек обращения в сумме и в процентах к обороту.

Планирование издержек по общему уровню должно производиться с учетом его зависимости от влияния различных факторов, в частности от изменения объема оборота. Исходя из того, что условно-постоянные расходы в сумме остаются неизменными, их уровень имеет обратную зависимость; условно-переменные расходы в сумме имеют прямую зависимость от изменения объема оборота, поэтому их уровень остается неизменным.

**Пример 7.8.** Издержки обращения розничного торгового предприятия за отчетный год составили 8690,0 тыс. руб. и 18,05% к обороту, в том числе: условно-постоянные расходы — 3997,4 тыс. руб. и 8,30% к обороту, условно-переменные расходы — 4692,6 тыс. руб. и 9,75% к обороту. Оборот отчетного года — 48 140,0 тыс. руб. План оборота на предстоящий год определен в размере 57 520,0 тыс.руб.

Расчет:

1. План условно-постоянных расходов в сумме 3997,4 тыс. руб., в процентах — 6,95% к обороту ( $3997,4 / 57\ 520,0 \times 100$ ).

2. План условно-переменных расходов 9,75% к обороту, в сумме — 5608,2 тыс. руб. ( $57\ 520,0 \times 9,75 / 100$ ).

3. Общая плановая сумма издержек обращения составит 9605,6 тыс. руб. ( $3997,4 + 5608,2$ ), плановый уровень — 16,70% к обороту ( $6,95 + 9,75$ ).

Следовательно, в связи с ростом оборота уровень издержек обращения может снизиться в планируемом году на 1,35% к обороту ( $16,70 - 18,05$ ). Однако при этом необходимо учесть

возможное снижение издержек обращения за счет влияния других факторов и одновременно возможный их рост за счет прогнозируемого повышения тарифов по оплате различных услуг, расширения и обновления основных средств, мероприятий по повышению качества торгового обслуживания и других факторов.

При определении общей суммы издержек обращения может быть использован расчетно-аналитический метод. Суть этого метода состоит в том, что плановая сумма издержек обращения определяется исходя из фактической суммы издержек обращения за предплановый период, планового темпа прироста оборота и коэффициента эластичности суммы издержек обращения от изменения объема оборота.

**Пример 7.9.** В отчетном году объем оборота розничного торгового предприятия составил 48 140,0 тыс. руб., сумма издержек обращения — 8690,0 тыс. руб., в предшествующем году соответственно — 40 250,0 тыс. руб. и 7540,0 тыс. руб. В планируемом году оборот составит 57 520,0 тыс. руб.

Расчет:

1. Темп прироста оборота в отчетном году — 19,6%  $[(48\ 140,0 : 40\ 250,0 \times 100) - 100]$

2. Темп прироста суммы издержек обращения в отчетном году — 15,3%  $[(8690,0 / 7540,0 \times 100) - 100]$ .

3. Коэффициент эластичности суммы издержек обращения от объема оборота — 0,78  $(15,3 / 19,6)$ .

4. Темп прироста оборота в планируемом году — 19,5%  $(57\ 520,0 / 48\ 140,0 \times 100)$ .

5. Темп прироста суммы издержек обращения в планируемом году — 15,2%  $(19,5 \times 0,78)$ .

6. Плановая сумма издержек обращения — 10 010,9 тыс. руб.  $(8690,0 \times 1,152)$ .

7. Плановый уровень издержек обращения в процентах к обороту — 17,40%  $(10\ 010,9 / 57\ 520,0 \times 100)$ .

Определение общей суммы издержек обращения возможно с использованием целевого подхода, т. е. исходя из целевой прибыли, плана оборота и среднего размера торговой надбавки.

**Пример 7.10.** План оборота розничной торговли на предстоящий год — 57 520,0 тыс. руб., план прибыли — 2060,0 тыс. руб. Средний размер торговой надбавки — 30,5%, НДС (налога на добавленную стоимость) — 13,5%.

Расчет:

1. Выручка от реализации товаров в планируемом году без НДС — 50 678,4 тыс. руб. ( $57\,520,0 / 1,135$ ).

2. Сумма дохода от реализации (торговой надбавки) — 11 844,4 тыс. руб. ( $50\,678,4 \times 30,5 / 130,5$ ).

3. Плановая сумма издержек обращения — 9784,4 тыс. руб. ( $11\,844,4 - 2060,0$ ).

4. Плановый уровень издержек обращения в процентах к обороту — 17,01% ( $9784,4 / 57\,520,0 \times 100$ ).

Обоснование издержек по отдельным статьям расходов осуществляется дифференцированно с учетом специфических факторов, влияющих на изменение различных видов расходов, что позволяет наиболее экономически грамотно обосновать и общий размер издержек обращения предприятия.

Расходы по транспортировке товаров определяются исходя из физического объема планового оборота, расстояния перевозки груза и тарифов за перевозку. При этом необходимо учитывать фактические расходы за предплановый период.

**Пример 7.11.** Фактические транспортные расходы предприятия за отчетный год составили 1198,8 тыс. руб. В планируемом году физический объем оборота увеличится на 8%, по прогнозам, тарифы за перевозку груза возрастут в среднем на 15%.

Индекс транспортных расходов в планируемом году составит 1,242 ( $1,08 \times 1,15$ ), а сумма транспортных расходов — 1488,9 тыс. руб. ( $1198,8 \times 1,242$ ).

Расходы на оплату труда планируются на основе: численности работников, установленной штатным расписанием; форм и систем оплаты труда различных категорий работников, предусмотренных Положением об оплате труда; нормативов формирования средств на оплату от доходов за минусом издержек обращения (без расходов на оплату труда) и т. п. Методика планирования рассмотрена в гл. 6.5.

Расходы по амортизации основных средств определяются на основе данных о среднегодовой стоимости основных средств и норм амортизационных отчислений по видам основных средств, принятых учетной политикой предприятия.

Расходы на ремонт основных средств определяются на основе сметной стоимости и графика проведения ремонта.

Расходы на хранение, подработку, подсортировку, упаковку товаров определяются по элементам затрат. Например, расходы на упаковку товаров рассчитываются на основе плана оборота отдельных товаров, требующих упаковки, норм расхода упаковочных материалов на единицу товаров и цен на конкретные материалы.

Расходы на рекламу определяются исходя из стоимости предусмотренных планом рекламных мероприятий. Сюда относятся расходы на рекламные мероприятия через средства массовой информации (объявления в печати, передача по радио и телевидению) и телекоммуникационные сети, расходы на световую и иную наружную рекламу (рекламные стенды и рекламные щиты), расходы на участие в выставках, ярмарках, оформление витрин и т. д.

Потери товаров при перевозке, хранении и реализации в пределах норм планируются исходя из планового объема оборота и удельного веса в нем нефасованных товаров, структуры оборота и норм естественной убыли.

Планирование издержек обращения на предприятии завершается разработкой мероприятий по обеспечению экономии текущих затрат и рационального эффективного использования средств. Основными мероприятиями снижения издержек обращения могут быть:

- организация перевозок товаров с наименьшими расходами (сокращение дальности перевозок, закупка оптимальных партий товаров и т. д.);
- сокращение товарных потерь за счет соблюдения сроков реализации и создания условий, обеспечивающих сохранность товаров;
- механизация и автоматизация торгово-технологических процессов;
- повышение производительности труда и др.

## Задачи

**Задача 1.** Проведите анализ издержек обращения по торговому предприятию за отчетный год на основе следующих данных:

- оборот предприятия в предшествующем году составил 29 780,0 тыс. руб., уровень издержек обращения — 19,8% к обороту;
- в отчетном году фактический оборот составил 34 740,0 тыс. руб., сумма издержек обращения — 6690,0 тыс. руб.;
- издержки обращения по плану в отчетном году были определены в размере 19,5% к обороту.

**Задача 2.** Проведите анализ издержек обращения оптовой базы за отчетный год на основе следующих данных:

- фактическая сумма издержек обращения оптовой базы в отчетном году составила 20 325,6 тыс. руб., в предшествующем году — 24 243,8 тыс. руб.;
- оборот базы отчетного года: оптовый — 201 240,0 тыс. руб., розничный — 6170,0 тыс. руб.
- оборот базы предшествующего года: оптовый — 170 800,0 тыс. руб., розничный — 4820,0 тыс. руб.

**Задача 3.** Проведите анализ издержек обращения торгового предприятия за отчетный год. Исчислите влияние изменения объема оборота и других факторов (в совокупности) на отклонение фактического уровня издержек обращения от плана на основе данных табл. 7.8.

Таблица 7.8

### Издержки обращения розничного торгового предприятия за отчетный год

(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	По плану		Фактически	
		сумма	% к обороту	сумма	% к обороту
1	Оборот розничной торговли	36 250,0		47 500,0	
2	Издержки обращения, всего		16,45	7685,0	
	В том числе: условно-постоянные расходы	1250,0			



**Задача 4.** Проведите анализ издержек обращения розничного торгового предприятия за отчетный год. Исчислите влияние изменения цен на товары и других факторов на изменение уровня издержек обращения на основе данных табл. 7.9.

**Задача 5.** Определите влияние изменения структуры оборота на изменение общего уровня издержек обращения розничного торгового предприятия на основе данных табл. 7.10.

Таблица 7.9

**Издержки обращения розничного  
торгового предприятия за отчетный год**

(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
1	Оборот розничной торговли	41 200,0	45 850,0
2	Издержки обращения, всего	8140,0	8975,0
	В том числе: независящие от изменения розничных цен	2442,0	

Индекс цен отчетного года — 1,105.

Таблица 7.10

**Расчет влияния изменения структуры оборота  
на изменение общего уровня издержек обращения  
торгового предприятия**

Группы товаров	Оборот розничной торговли, тыс. руб.		Уровень издержек обращения за предшествующий год, % к обороту
	предшествующий год	отчетный год	
Продовольственные товары	32 400,0	35 500,0	20,5
Непродовольственные товары	14 600,0	17 500,0	18,5
Итого	47 000,0	53 000,0	

**Задача 6.** Определите влияние изменения тарифов на перевозку грузов на сумму издержек обращения по статье “Транс-

портные расходы” по розничному торговому предприятию за отчетный год.

Фактический оборот розничной торговли за отчетный год составил 28 400,0 тыс. руб., издержки по статье “Транспортные расходы” — 380,0 тыс. руб.

С 1 июля отчетного года тарифы на автомобильные перевозки возросли на 25%. Расходы по транспортировке товаров во втором полугодии составили 250,0 тыс. руб.

Каковы возможные пути снижения расходов по транспортировке товаров?

**Задача 7.** Рассчитайте сумму и уровень издержек обращения розничного торгового предприятия на планируемый год на основе следующих данных:

1. В текущем году уровень издержек обращения составит (по ожидаемым данным) 17,5% к обороту, в том числе условно-постоянных расходов — 6,95% к обороту.

2. В планируемом году сумма условно-постоянных расходов возрастет на 100,0 тыс. руб. в связи с установкой нового оборудования.

3. По данным анализа, из общей суммы условно-переменных расходов 95,5 тыс. руб. являются нерациональными.

4. В планируемом году оборот розничной торговли намечается в сумме 33 500,0 тыс. руб.

Фактический оборот текущего года — 31 840,0 тыс. руб.

**Задача 8.** Определите на планируемый год сумму и уровень издержек обращения по торговому предприятию на основе следующих данных:

1. По результатам анализа издержек обращения предприятия за последние годы выявлено, что коэффициент эластичности суммы издержек обращения от изменения объема оборота составил 0,86. Уровень издержек обращения в отчетном году — 19,25% к обороту; объем оборота розничной торговли — 29 480,0 тыс. руб.

2. В планируемом году оборот предполагается увеличить на 21% (с учетом роста цен).

Оцените планируемое изменение уровня издержек обращения.

**Задача 9.** Определите на планируемый год сумму и уровень издержек обращения по статье “Транспортные расходы” для розничного торгового предприятия на основе следующих данных:

1. В отчетном году транспортные расходы составили 550,0 тыс. руб. (предприятие использует наемный автомобильный транспорт).

2. По данным анализа, в составе транспортных расходов имеются нерациональные расходы (в связи с дальностью перевозок) в сумме 15,0 тыс. руб.

3. В планируемом году физический объем перевозок грузов возрастет на 8%. Прогнозируемый индекс тарифов на автоперевозки — 1,15.

4. План оборота розничной торговли — 40 200,0 тыс. руб.

#### *Вопросы для повторения*

1. Что понимается под издержками обращения?
2. Каков состав затрат, включаемых в издержки обращения?
3. Как рассчитывается и что означает уровень издержек обращения?
4. По каким признакам классифицируются издержки обращения?
5. Что такое условно-постоянные и условно-переменные издержки обращения?
6. Какие факторы влияют на уровень издержек обращения розничной и оптовой торговли?
7. Каковы цель и задачи анализа издержек обращения предприятий торговли?
8. Какие показатели рассчитываются при анализе издержек предприятий торговли?
9. Что такое потоварно-групповые издержки и каково их значение?
10. Каковы задачи планирования издержек обращения на предприятиях торговли?
11. Какие методические подходы используются при планировании издержек обращения на предприятиях торговли?
12. Каковы основные направления экономии издержек обращения на предприятиях торговли?

## Глава 8.

# ДОХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ

---

### 8.1. Сущность, значение и виды доходов организации

Получение доходов является одним из необходимых условий развития организаций различных организационно-правовых форм и отраслей. В соответствии с принципами самокупаемости и самофинансирования доходы должны обеспечивать возмещение всех расходов (включая расходы на оплату труда работников) и образование прибыли, необходимой для производственного и социального развития предприятия.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету “Доходы организации” (ПБУ 9/99) *доходом организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением увеличения вкладов по решению участников (собственников имущества).*

Доходы в зависимости от их характера, условий получения и направления деятельности подразделяются на следующие виды: доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

Основную часть доходов, получаемых предприятием, составляют доходы от обычных видов деятельности, в торговле — от реализации товаров. В соответствии с ПБУ 9/99 *доходом от обычных видов деятельности* является выручка от продажи товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг, без налога на добавленную стоимость и аналогич-

ных обязательных платежей (экспортные пошлины, акцизы). Основная часть полученного в виде выручки дохода идет на покрытие расходов по приобретению товаров (покрытие стоимости реализованных товаров по ценам приобретения). Другая часть представляет собой доход от торговых надбавок. В отчете о прибылях и убытках он называется валовой прибылью. Именно этот доход покрывает издержки обращения и формирует прибыль от продаж.

К прочим доходам относятся поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (доходы по ценным бумагам и др.); прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности; поступления от продажи основных фондов и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты); проценты за использование банком денежных средств организации, находящихся на счете в этом банке, штрафы, пени, неустойки, полученные за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно; поступления в возмещение причиненных убытков; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; суммы дооценки активов (кроме внеоборотных), страховые возмещения и др.

Для характеристики доходов предприятий торговли используют показатели суммы доходов за определенный период, уровня в процентах к обороту (процентное отношение суммы доходов за определенный период к обороту за этот же период), уровня доходности (процентное отношение суммы доходов за определенный период к средней стоимости вложенного капитала за этот же период).

**Пример 8.1.** За год оборот розничной торговли предприятия составил 37 500,0 тыс. руб. Выручка от продажи товаров за минусом НДС — 31 779,7 тыс. руб. Себестоимость проданных товаров (стоимость по ценам приобретения) — 24 332,2 тыс. руб. Прочие доходы — 842,1 тыс. руб. Среднегодовая стоимость капитала — 16 840,0 тыс. руб.

Сумма дохода от продажи товаров (от торговых надбавок) составляет 7447,5 тыс. руб. ( $31\,779,7 - 24\,332,2$ ), а уровень — 19,86% к обороту ( $7447,5 / 37\,500,0 \times 100$ ).

Общая сумма доходов составляет 8289,6 тыс. руб. ( $7447,5 + 842,1$ ). Уровень доходности — 49,2% к вложенному капиталу ( $8289,6 / 16\,840,0 \times 100$ ).

В современных условиях важное значение имеет эффективное управление доходами предприятия, что означает грамотное формирование и использование доходов, систематический их анализ, разработку экономически обоснованных планов доходов и формирование рациональной ценовой политики.

## **8.2. Экономическое обоснование размеров торговых надбавок**

Одной из главных составляющих системы управления доходами предприятия, обеспечивающей многие приоритеты экономического развития, является ценовая политика. Она оказывает значительное влияние на объемы деятельности и финансовое состояние предприятия, формирование его имиджа, конкурентоспособность. Коммерческий успех любого предприятия во многом зависит от правильно выбранной стратегии и тактики ценообразования. Разработка ценовой политики предполагает определение целей, которых предприятие собирается достичь с помощью установления цен на товары (максимизация рентабельности продаж, увеличение темпов роста объемов продаж, сохранение положения или завоевание лидерства на рынке и др.). При установлении цены учитывают многие факторы, такие как конъюнктура рынка, уровень потребительского спроса, его эластичность, качество и потребительские свойства товара, уровень торгового обслуживания покупателей, уровень цен конкурентов, меры государственного регулирования ценообразования и др. Для оптимизации ценовой политики предприятия необходимо применение различных ценовых стратегий, варьирование ими в зависимости от изменяющейся рыночной ситуации. Приме-

няемая торговыми предприятиями ценовая политика должна способствовать укреплению их положения на рынке, улучшению конечных финансовых результатов деятельности, достижению намеченных целей развития.

Формирование доходов предприятия непосредственно зависит от порядка ценообразования. Основным источником доходов от реализации на предприятиях торговли является торговая надбавка к цене, по которой приобретает товар. Розничная цена товара включает следующие элементы:

- цена закупки на товары;
- торговая надбавка;
- НДС.

Предприятия торговли самостоятельно устанавливают розничные цены. При этом основная часть цены (цена закупки) формируется производителем или поставщиком, а размер торговой надбавки устанавливается самими предприятиями торговли. Следовательно, именно торговые надбавки, а не цена в целом являются предметом их ценовой политики. Следует отметить, что свобода предприятий в установлении цен и торговых надбавок ограничена. Нижним пределом изменения цены является цена приобретения товара, а верхним — цена спроса покупателей.

Торговые надбавки характеризуют цену торговых услуг, оказываемых покупателям при реализации товаров и услуг.

Размер надбавок рассчитывается с учетом их назначения и конъюнктуры рынка. Торговая надбавка предназначена для возмещения текущих затрат (издержек обращения) и образования прибыли. Следовательно, элементами торговой надбавки являются уровень издержек обращения и рентабельность продаж (уровень прибыли).

Торговые надбавки устанавливаются в процентах к цене приобретения товара без НДС.

Размеры торговых надбавок могут быть едиными для предприятия или дифференцированными по группам товаров, так как издержкостоемость и условия реализации их разные. При установлении размера торговых надбавок необходимо учитывать ряд факторов: соотношение спроса и предложения, условия

хозяйственной деятельности предприятия, его положение на рынке и др.

Необходимо отметить, что органы местной исполнительной власти могут регулировать размеры торговых надбавок путем установления предельной их величины на некоторые социально значимые товары (хлеб и хлебобулочные изделия, мука, крупа, молоко и молочные продукты и др.).

При определении размеров торговых надбавок могут быть использованы различные методы и модели (ориентация на текущие затраты, целевую прибыль, конъюнктуру рынка и другие). Выбор метода обоснования размера торговых надбавок зависит от ценовой политики предприятия.

Одним из методов обоснования размера торговых надбавок является ориентация предприятия на текущие затраты и целевую прибыль.

**Пример 8.2.** План оборота розничной торговли предприятия на предстоящий год — 45 000,0 тыс. руб. Издержки обращения, по предварительному расчету, составят 16% к обороту. Целевая прибыль в планируемом году должна составить 1500,0 тыс. руб., НДС — 18%.

Плановая сумма издержек обращения составляет 7200,0 тыс. руб. ( $45\ 000,0 \times 16 / 100$ ).

Необходимая сумма дохода от торговой надбавки для покрытия издержек обращения и получения целевой прибыли составляет 8700,0 тыс. руб. ( $7200,0 + 1500,0$ ).

Для расчета размера торговой надбавки необходимо определить стоимость товаров в ценах закупки. Для этого сначала определяют сумму налога на добавленную стоимость — 6864,4 тыс. руб. ( $45\ 000,0 \times 18 / 118$ ). Оборот без НДС составит 38 135,6 тыс. руб. ( $45\ 000,0 - 6864,4$  или  $45\ 000,0 / 1,18$ ). Стоимость товаров в ценах закупки — 29 435,6 тыс. руб. ( $38\ 135,6 - 8700,0$ ).

Средний размер торговой надбавки — 29,6% ( $8700,0 : 29\ 435,6 \times 100\%$ ).

В современных условиях предприятие при установлении торговых надбавок должно ориентироваться на конъюнктуру рынка, т. е. учитывать рыночные цены.



**Пример 8.3.** Закупочная цена товара составляет (без НДС) 70 руб. за единицу. Исходя из конъюнктуры рынка, товар может быть реализован потребителям по цене 105 руб. за единицу, НДС — 18%.

Розничная цена товара (без НДС) составляет 89 руб. (105 / 1,18).

Сумма торговой надбавки — 19 руб. (89 – 70), а ее размер — 27,1% (19 / 70 × 100).

При обосновании размера торговых надбавок предприятия торговли должны учитывать месторасположение предприятия, особенности товаров (социально значимые товары, товары первой необходимости, предметы роскоши) и другие факторы.

### **8.3. Анализ доходов организации торговли**

*Целью анализа доходов организации (предприятия) торговли является выявление резервов увеличения доходов и повышения доходности. В процессе анализа доходов решаются следующие задачи:*

- выявление слагаемых дохода, изучение структуры доходов по источникам образования и ее изменения;
- изучение динамики суммы доходов и показателей доходности;
- установление степени выполнения самостоятельно установленных планов;
- выявление факторов, оказавших влияние на изменение величины доходов;
- определение направлений использования доходов.

Для анализа доходов предприятий торговли используется разнообразная экономическая информация (данные статистической и бухгалтерской отчетности об объеме и структуре оборота, о прибылях и убытках; о размерах торговых надбавок; о поставщиках; о доходах, полученных из различных источников, и др.).

В процессе анализа доходов предприятия определяются следующие аналитические показатели:

1 Доля отдельных слагаемых дохода в общей их сумме и ее изменение за анализируемый период, что позволяет оценить структуру доходов. Положительным является увеличение доли прочих доходов, являющихся дополнительным источником, так как их рост способствует повышению доходности предприятия.

#### Пример 8.4.

Таблица 8.1

### Доходы организации торговли за отчетный год

(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год		Отчетный год		Динамика сум-мы(%)	Откло-нение уд. веса (+, -)
		сумма	уд. вес, % к итогу	сумма	уд. вес, % к итогу		
1	Доходы от реализации (сумма торговых надбавок)	6233,4	90,85	7447,5	89,84	119,5	-1,01
2	Прочие доходы; в том числе:	627,5	9,15	842,1	10,16	134,2	+1,01
	– от сдачи имущества в аренду	327,5	4,77	453,8	5,47	138,6	+0,7
	– проценты к получению	140,8	2,05	192,5	2,32	136,7	+0,27
	– штрафы, пени, неустойки, полученные	73,7	1,07	89,4	1,08	121,3	+0,01
	– прочие	85,5	1,26	106,4	1,29	124,4	+0,03
3	Доходы всего	6860,9	100,00	8289,6	100,00	120,8	-

Основную долю доходов торгового предприятия составляют доходы от реализации (90,85% в предшествующем году и 89,84% в отчетном году). Доходы от реализации росли более медленными темпами, чем прочие доходы (динамика составила 119,5% и 134,2% соответственно), что привело к снижению их доли в общей сумме доходов на 1,01 процентного пункта. За анализируемый период возросла доля прочих доходов (на 1,01 процентного пункта). Наиболее значительно среди них увеличились доходы от сдачи имущества в аренду, удельный вес которых в общей сумме доходов возрос на 0,7 процентного пункта.

2. *Динамика суммы и уровня доходов от реализации.* Положительным является увеличение уровня доходов. При этом следует учесть, что доход – не конечный результат деятельности предприятия. Поэтому его изменение необходимо оценивать во взаимосвязи с изменением издержек обращения и прибыли.

**Пример 8.5.**

Таблица 8.2

**Доходы от реализации организации торговли  
за отчетный год**

(тыс. руб.)

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год	Динамика, %	Отклонение (+, -)
Доходы от реализации				
– сумма	6233,4	7447,5	119,5	+1214,1
– уровень, % к обороту	19,54	19,86	101,6	+0,32
Оборот розничной торговли	31900,0	37500,0	117,6	+5600,0

В отчетном году уровень доходов от реализации предприятия составил 19,86% к обороту ( $7447,5 / 37\ 500,0 \times 100$ ), что выше показателя предшествующего года на 0,32% к обороту. Увеличению уровня доходов способствовал опережающий рост их суммы по сравнению с ростом оборота розничной торговли (динамика составила 119,5% и 117,6% соответственно).

3. *Доходность (сумма доходов / средняя сумма вложенного капитала  $\times 100\%$ ) и ее изменение за анализируемый период.* Положительно оценивается повышение доходности.

4. *Степень выполнения плана доходов в целом и по видам.*

5. Особое внимание в процессе изучения доходов предприятий торговли и питания следует уделить факторному анализу. На изменение доходов от реализации оказывают влияние многие факторы.

Одним из основных факторов, влияющих на величину доходов предприятия, является объем оборота.

Изменение объема оборота влияет на сумму доходов от реализации. С увеличением оборота сумма доходов возрастает, и наоборот.

**Пример 8.6.** Оборот розничной торговли предприятия составил в отчетном году 37 500,0 тыс. руб., в предшествующем году — 31 900,0 тыс. руб. Доходы от реализации (торговых надбавок) в отчетном году составили 7447,5 тыс. руб., в предшествующем — 6233,4 тыс. руб. Средний индекс розничных цен за отчетный год составил 1,12.

Уровень доходов от реализации в отчетном году составил 19,86% к обороту ( $7447,5 / 37\ 500,0 \times 100$ ), в предшествующем году — 19,54% к обороту ( $6233,4 / 31\ 900,0 \times 100$ ).

Изменение суммы доходов под влиянием всех факторов в совокупности составляет 1214,1 тыс. руб. ( $7447,5 - 6233,4$ ).

Влияние изменения объема оборота на сумму доходов определяется следующим образом:

$$(O_1 - O_0) \times УД_0 / 100,$$

где  $O_0$  — оборот базисного периода;

$O_1$  — оборот отчетного периода;

$УД_0$  — уровень доходов от реализации базисного периода, % к обороту.

В примере 8.6 за счет роста оборота доходы увеличились на сумму 1094,2 тыс. руб. [ $(37\ 500,0 - 31\ 900,0) \times 19,54 / 100$ ], в том числе:

а) за счет изменения розничных цен — на 785,1 тыс. руб. [ $(37\ 500,0 - 37\ 500,0 / 1,12) \times 19,54 / 100$ ];

б) за счет изменения физического объема оборота — на 309,1 тыс. руб. [ $(37\ 500,0 / 1,12 - 31\ 900,0) \times 19,54 / 100$ ].

На изменение суммы доходов от реализации наряду с объемом оборота оказывает влияние изменение уровня доходов, которое отражает влияние всех прочих факторов в совокупности. Влияние изменения уровня доходов рассчитывается следующим образом:

$$(УД_1 - УД_0) \times O_1 / 100,$$

где  $УД_1$  — уровень доходов от реализации отчетного периода, % к обороту.

**В примере 8.6** за счет роста уровня доходов сумма доходов предприятия увеличилась на 120,0 тыс. руб.  $[(19,86 - 19,54) \times 37\,500,0 / 100]$ . Влияние данного фактора можно определить и как разность между общим изменением суммы доходов и изменением суммы доходов за счет изменения оборота (1214,1 – 1094,2).

Произведенные расчеты показывают, что уровень доходов от реализации торгового предприятия составил в отчетном году 19,86% к обороту, что выше показателя предшествующего года на 0,32% к обороту. На изменение суммы доходов (на +1214,1 тыс. руб.) оказали влияние различные факторы. В результате увеличения оборота сумма доходов от торговых надбавок могла возрасти на 1094,2 тыс. руб. (преимущественно за счет роста цен). Влияние же всех прочих факторов в совокупности способствовало увеличению суммы доходов на 120,0 тыс. руб.

Существенное влияние на величину доходов оказывают *структура оборота и размер торговых надбавок по товарным группам*.

Изменение структуры оборота влияет на уровень доходов от реализации. Так как размер торговых надбавок неодинаков по отдельным товарным группам, то и уровень доходов от их реализации различен. Поэтому при увеличении в общем объеме оборота доли товаров с более высокими размерами торговых надбавок увеличивается (при прочих равных условиях) и средний уровень доходов, и наоборот.

Изменение размеров торговых надбавок также влияет на уровень доходов от реализации. Размеры торговых надбавок не являются постоянными. Они меняются под влиянием многих условий деятельности предприятия (изменения спроса населения, конъюнктуры рынка, цены, уровня расходов и др.). При увеличении размера торговых надбавок увеличивается и средний уровень доходов от реализации, и наоборот.

Расчет влияния названных факторов может быть произведен методом процентных чисел.

## Пример 8.7.

Таблица 8.3

### Расчет влияния изменения структуры оборота и размера торговых надбавок на уровень доходов от реализации организации торговли за отчетный год

Группы товаров	Структура оборота, % к итогу		Уровень доходов от торговых надбавок, % к обороту		Процентные числа, %		
	предшест-вующий год	отчет-ный год	предшест-вующий год	от-чет-ный год	гр. 1 × гр. 3	гр. 2 × гр. 3	гр. 2 × гр. 4
А, Б	1	2	3	4	5	6	7
Продовольствен-ные товары	61	64	18,90	19,27	1152,9	1209,6	1233,28
Непродовольст-венные товары	39	36	20,53	20,92	800,67	739,08	753,12
Итого	100	100	—	—	1953,57	1948,68	1986,40

Средний уровень доходов от реализации в предшествующем году составил 19,54% к обороту (1953,57 / 100), а в отчетном году — 19,86% к обороту (1986,40 / 100). Уровень доходов при структуре оборота отчетного года и неизменных торговых надбавках составил бы 19,49% к обороту (1948,68 / 100). Следовательно, изменение структуры оборота (а именно увеличение доли продовольственных товаров, имеющих более низкие торговые надбавки) могло вызвать снижение уровня доходов от реализации на 0,05% к обороту (19,49 – 19,54). Увеличение размеров торговых надбавок как по продовольственным, так и по непродовольственным товарам могло привести к повышению уровня доходов от реализации на 0,37% к обороту (19,86 – 19,49). Под совокупным влиянием указанных факторов (изменение структуры оборота и размеров торговых надбавок) уровень доходов от реализации увеличился в отчетном году по сравнению с предшествующим на 0,32% к обороту  $[(-0,05) + (+0,37)]$ .

Величина доходов предприятия в значительной степени зависит от *источников поступления товаров*.

Изменение источников поступления оказывает влияние на размер торговых надбавок и, следовательно, на уровень доходов от реализации предприятий торговли.

Цены приобретения товаров у различных поставщиков неодинаковы. Так как издержки предприятия зависят от источников поступления, то и размеры надбавок при реализации товаров, поступивших от разных поставщиков, будут различны. Так, наиболее выгодными в плане получения доходов являются местные поставщики товаров, а менее выгодными — иная районные поставщики; наиболее выгодными — производители товаров, а менее выгодными — оптовые посредники.

Расчет влияния данного фактора на изменение уровня доходов также производится методом процентных чисел (пример 8.8).

### Пример 8.8.

Таблица 8.4

#### Расчет влияния изменения источников поступления на уровень доходов организации торговли от реализации одежды за отчетный год

№ п/п	Источники поступления	Доля отдельных поставщиков в обороте, % к итогу		Уровень доходов от торговых надбавок за предшествующий год, % к обороту	Процентные числа, %	
		предшествующий год	отчетный год		предшествующий год (гр. 1 × гр. 3)	отчетный год (гр. 2 × гр. 3)
А	Б	1	2	3	4	5
1	Предприятия производители	20	35	20,9	418,0	731,5
2	Оптовая база	35	25	19,7	689,5	492,5
3	Прочие поставщики	45	40	20,4	918,0	816,0
	Итого	100	100		2025,5	2040,0

Изменение в источниках поступления (увеличение доли предприятий-производителей, товары которых реализуются с

более высокой торговой надбавкой) могло привести к повышению уровня доходов предприятия от реализации одежды на 0,14% к обороту (2040,0 / 100 – 2025,5 / 100).

6. Доля издержек обращения, прочих расходов и прибыли в общей сумме доходов и ее изменение за анализируемый период, что позволяет оценить использование доходов предприятия. Положительно оценивается увеличение доли доходов, направляемых на формирование прибыли, и снижение доли доходов, направляемых на покрытие затрат.

В примере 8.9 большая часть доходов предприятия (более 85%) направляется на возмещение издержек обращения и прочих расходов. В отчетном году прибыль росла более высокими темпами, чем расходы и доходы, что привело к увеличению ее удельного веса в доходах на 2,0 процентных пункта, и к соответствующему снижению удельного веса расходов. Увеличение доли доходов, направляемых на формирование прибыли, свидетельствует об улучшении их использования в отчетном году.

### Пример 8.9.

Таблица 8.5

#### Основные направления использования доходов организации торговли за отчетный год

(тыс. руб.)

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год	Динамика (%) или отклонение (+, -)
1	2	3	4
Доходы, всего			
– сумма	6860,9	8289,6	120,8
– уровень, % к обороту	21,50	22,10	+0,6
Издержки обращения			
– сумма	5276,0	6233,8	118,2
– уровень, % к обороту	16,54	16,62	+0,08
– удельный вес, % к доходам	76,90	75,20	-1,7



1	2	3	4
Прочие расходы			
– сумма	754,7	887,0	117,5
– уровень, % к обороту	2,36	2,36	–
– удельный вес, % к доходам	11,00	10,70	–0,3
Прибыль до налогообложения			
– сумма	830,2	1168,8	140,8
– уровень, % к обороту	2,60	3,12	+0,52
– удельный вес, % к доходам	12,10	14,10	+2,0
Оборот розничной торговли	31 900,0	37 500,0	117,6

Результаты анализа доходов предприятия являются основой для разработки мер, направленных на повышение доходности, и для экономического обоснования суммы и уровня доходов на планируемый период.

#### **8.4. Экономическое обоснование плана доходов организации торговли**

Организации торговли самостоятельно рассчитывают величину доходов на планируемый период.

Планируемая величина доходов позволяет, с одной стороны, экономически грамотно обосновать розничную цену, а с другой— оказывает непосредственное влияние на прибыль предприятия.

Для планирования доходов используется различная информация:

- намечаемый объем оборота на планируемый период как в целом, так и по товарным группам;
- планируемые показатели издержек обращения;

- размеры НДС;
- действующие и прогнозируемые размеры торговых надбавок;
- данные о предполагаемой величине прочих доходов;
- материалы анализа доходов за предплановый период.

План доходов предприятий торговли разрабатывается по видам (доходы от обычной деятельности, прочие доходы).

Плановые расчеты величины доходов предполагают использование многовариантных подходов. При этом применяются различные методы, такие как балансовый, технико-экономических расчетов, прямого счета и другие.

При использовании *балансового метода* расчет плановой величины доходов производится на основе планируемых показателей издержек обращения, прочих расходов и прибыли. Этот метод соответствует целевому подходу и предполагает определение такой суммы доходов, которая позволит покрыть все расходы и получить необходимую предприятию прибыль.

**Пример 8.10.** По расчетам сумма издержек обращения предприятия торговли в планируемом году составит 7425,0 тыс. руб., или 16,5% к обороту. Прочие расходы составят 900,0 тыс. руб., или 2,0% к обороту. Необходимая прибыль определена в размере 1575,0 тыс. руб., или 3,5% к обороту. Планируемый оборот розничной торговли — 45 000,0 тыс. руб.

Общая сумма доходов предприятия по плану составит 9900,0 тыс. руб. (7425,0 + 900,0 + 1575,0), а их уровень — 22,0% к обороту (16,5 + 2,0 + 3,5 или  $9900,0 / 45\ 000,0 \times 100$ ).

Метод *технико-экономических расчетов* предполагает расчет величины доходов по отдельным элементам, основной из которых — доходы от реализации (торговых надбавок). Метод технико-экономических расчетов может быть использован в нескольких вариантах.

*Во-первых*, сумма доходов от реализации на планируемый период может быть определена на основе плана оборота по отдельным товарным группам, размеров НДС и применяемых на предприятии размеров торговых надбавок. При расчете следует

учесть, что оборот планируется по розничным ценам, а размеры надбавок устанавливаются в процентах к цене закупки.

**Пример 8.11.** План оборота по товарной группе “Одежда” определен в сумме 1500,0 тыс. руб. Средний размер торговой надбавки — 25%. НДС — 18%.

Планируемый оборот без НДС составит 1271,2 тыс. руб. (1500,0 / 1,18). Сумма доходов от реализации по плану — 254,2 тыс. руб. ( $1271,2 \times 25 / 125$ ), а их уровень — 16,95% к обороту ( $254,2 / 1500,0 \times 100$ ).

Подобным образом могут быть определены доходы по остальным товарным группам. Для упрощения расчетов товарные группы могут быть сгруппированы в зависимости от размера торговых надбавок.

Общая сумма доходов от реализации на планируемый период определяется путем суммирования доходов по отдельным товарным группам.

*Во-вторых*, планируемая величина доходов от реализации может быть определена путем прямого расчета доходности каждого источника поступления товаров с учетом заключенных договоров на закупку товаров.

**Пример 8.12.** В соответствии с заключенными договорами поступление трикотажных изделий в планируемом году составит (по ценам закупки) 2000,0 тыс. руб., в том числе: от предприятий местной промышленности на основе прямых связей — 950,0 тыс. руб., от оптовых предприятий — 580,0 тыс. руб., от прочих поставщиков — 470,0 тыс. руб. Применяемые торговые надбавки — 30%, 25% и 28% соответственно. НДС — 18%. План оборота розничной торговли по трикотажным изделиям — 3023,0 тыс. руб.

Средний размер торговой надбавки составит 28,1% [ $(30 \times 950,0 + 25 \times 580,0 + 28 \times 470,0) / 2000,0$ ].

Сумма доходов от реализации в планируемом году составит 562,0 тыс. руб. [ $(3023,0 / 1,18) \times 28,1 / 128,1$ ]. Уровень доходов — 18,59% к обороту ( $562,0 / 3023,0 \times 100$ ).

Аналогично рассчитываются доходы по остальным товарным группам, а затем определяется общая величина доходов от реализации в планируемом периоде.

*В-третьих*, плановая величина доходов от реализации может быть определена исходя из планового оборота и среднего уровня доходов, достигнутого в прошлом периоде, если он удовлетворяет целям предприятия.

**Пример 8.13.** Средний уровень доходов от реализации предприятия в отчетном году составил 19,86% к обороту. План оборота розничной торговли на предстоящий год — 45 000,0 тыс. руб.

Сумма доходов от реализации в планируемом году составит 8937,0 тыс. руб. ( $45\ 000,0 \times 19,86 / 100$ ).

Наряду с доходами от реализации предприятия могут иметь и прочие доходы. Прочие доходы на планируемый период рассчитывают по видам: доходы от сдачи имущества в аренду — на основе заключенных договоров; доходы от операций с ценными бумагами, денежными средствами, от совместной деятельности — на основе материалов анализа и предполагаемых изменений в деятельности предприятия по данным направлениям и т. п.

Помимо рассмотренных при планировании доходов предприятий торговли могут быть использованы расчетно-аналитические, экономико-статистические, экономико-математические и другие методы.

После определения нескольких вариантов плана необходимо с учетом полученных результатов внести необходимые коррективы и определить окончательный план доходов предприятия на предстоящий период.

Управление доходами предприятия наряду с их анализом, планированием и обоснованием размеров торговых надбавок предполагает разработку мер по увеличению доходов.

Основными направлениями повышения доходности предприятий торговли могут быть следующие:

- увеличение объема оборота;
- совершенствование структуры оборота, расширение и обновление ассортимента товаров в соответствии со спросом потребителей;
- поиск наиболее выгодных поставщиков товаров, увеличение объема закупок непосредственно у предприятий-производителей и уменьшение числа посредников;

- использование системы скидок по договоренности с поставщиками;
- повышение качества торгового обслуживания, расширение перечня услуг, оказываемых покупателям;
- пересмотр размеров торговых надбавок с целью повышения их экономической обоснованности, гибкое маневрирование размерами торговых надбавок;
- использование эффективной маркетинговой политики, осуществление рекламной и информационной деятельности;
- изыскание возможностей получения дополнительных доходов и др.

### **Задачи**

**Задача 1.** Рассчитайте размер торговой надбавки для предприятия торговли.

С учетом данных анализа уровень издержек обращения предприятия планируется в размере 17% к обороту. Прибыль предприятия в планируемом году должна составить 1450,0 тыс. руб., планируемый оборот розничной торговли — 36 800,0 тыс. руб. Средний размер НДС (с учетом ассортимента реализуемых товаров) — 16%.

**Задача 2.** Рассчитайте размер торговой надбавки для торгового предприятия. План оборота розничной торговли — 43 600,0 тыс. руб. Плановый уровень издержек обращения — 14% к обороту. Необходимая прибыль — 40% от издержек обращения. Стоимость товаров по ценам закупки составляет 63% в розничной цене товаров.

**Задача 3.** Рассчитайте сумму и уровень доходов от реализации товаров по торговому предприятию за год.

Оборот розничной торговли составил 33 750,0 тыс. руб., в том числе НДС — 5140,0 тыс. руб. Стоимость товаров по ценам закупки (без НДС) — 21 620,0 тыс. руб.

**Задача 4.** Рассчитайте сумму и уровень доходов торгового предприятия от реализации (торговых надбавок), средний размер торговой надбавки.

Выручка от продажи товаров за вычетом НДС составила за год 35 600,0 тыс. руб. Стоимость проданных товаров по ценам закупки — 26 860,0 тыс. руб. Оборот розничной торговли — 42 000,0 тыс. руб.

### Задача 5.

Проведите анализ доходов торгового предприятия за отчетный год на основе данных табл. 8.6.

Таблица 8.6

**Доходы торгового предприятия за отчетный год**  
(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
1	Выручка от продажи товаров (без НДС)	27 620,0	32 795,0
2	Стоимость проданных товаров по ценам закупки	20 930,0	24 630,0
3	Доходы от торговых надбавок		
4	Оборот розничной торговли	32 600,0	38 700,0

**Задача 6.** Проведите анализ доходов от торговых надбавок (от реализации) по торговому предприятию и рассчитайте влияние факторов (объема продажи товаров, розничных цен, среднего уровня доходов) на изменение их величины.

Оборот розничной торговли составил в отчетном году 34 300,0 тыс. руб., в предшествующем году — 27 100,0 тыс. руб. Сумма доходов от торговых надбавок составила в отчетном году 7925,0 тыс. руб., в предшествующем году — 6150,0 тыс. руб. Средний индекс розничных цен в отчетном году — 1,11.

**Задача 7.** Рассчитайте влияние изменения структуры оборота розничной торговли на средний уровень доходов от торговых надбавок.

Удельный вес продовольственных товаров в общем объеме оборота предприятия торговли составил в отчетном году 58%, в предшествующем году — 54%. Уровень доходов от торговых надбавок в предшествующем году составил: по продовольственным товарам — 20,4% к обороту, по непродовольственным товарам — 23,2% к обороту.

**Задача 8.** Проведите анализ использования доходов торгового предприятия за отчетный год на основе данных табл. 8.7.

Таблица 8.7

**Доходы торгового предприятия за отчетный год**  
(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
1	Доходы от реализации (торговых надбавок)	7696,0	10 060,0
2	Издержки обращения (кроме расходов на оплату труда)	5428,0	7092,0
3	Расходы на оплату труда	1285,0	1556,0
4	Прибыль от реализации	983,0	
5	Оборот розничной торговли	37 264,0	47 052,0

**Задача 9.** Рассчитайте сумму и уровень доходов от торговых надбавок торгового предприятия на I квартал. План оборота розничной торговли I квартала — 10 600,0 тыс. руб. Размер торговой надбавки в среднем — 30%. НДС — 18%.

**Задача 10.** Рассчитайте доходы торгового предприятия от реализации обуви в планируемом году.

В соответствии с заключенными договорами поступление обуви составит (в ценах закупки без НДС): от обувных фабрик на основе прямых связей — 1820,0 тыс. руб., от оптовой базы — 610,0 тыс. руб., от прочих поставщиков — 400,0 тыс. руб.

Торговые надбавки, применяемые предприятием при поступлении на основе прямых связей, — 30%, от оптовой базы — 20%, от прочих поставщиков — 25%.

План оборота розничной торговли по данной товарной группе — 2900,0 тыс. руб. НДС — 18%.

**Задача 11.** Рассчитайте необходимую сумму доходов от реализации (торговых надбавок) для торгового предприятия в планируемом году.

План оборота розничной торговли определен в сумме 42 500,0 тыс. руб. Сумма условно-постоянных издержек обра-

ния по расчетам составит в планируемом году 2320,0 тыс. руб. Уровень условно-переменных издержек обращения определен с учетом материалов анализа в размере 12% к обороту. Необходимая предприятию прибыль от продаж — 1480,0 тыс. руб.

**Задача 12.** Рассчитайте сумму доходов торгового предприятия на планируемый год.

План оборота розничной торговли — 31 050,0 тыс. руб., средний размер торговой надбавки — 25%. Средний размер НДС — 16%.

Доходы от сдачи помещений в аренду по договору составят 60,0 тыс. руб., доходы от продажи неиспользуемого оборудования — 20,0 тыс. руб., доходы от реализации тары — 1,0 тыс. руб.

#### *Вопросы для повторения*

1. Что понимается под доходами предприятия?
2. Какие виды доходов выделяют в зависимости от характера, условий получения и направлений деятельности предприятия?
3. Каковы источники доходов предприятий торговли?
4. Каковы элементы торговой надбавки? Для чего предназначены торговые надбавки?
5. Каков порядок экономического обоснования и установления торговых надбавок?
6. Каковы направления использования доходов предприятий торговли?
7. Какие факторы оказывают влияние на формирование доходов предприятий торговли?
8. Каковы показатели доходности торговой деятельности?
9. Каковы задачи анализа доходов предприятия?
10. Какие аналитические показатели рассчитываются при изучении доходов предприятий торговли?
11. Какие подходы могут быть использованы для экономического обоснования величины доходов предприятий торговли?
12. Каковы пути увеличения и улучшения использования доходов предприятий торговли?



## Глава 9.

# ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ

---

### 9.1. Экономическая сущность, значение и виды прибыли организации

Основопологающим требованием в условиях рыночной экономики является безубыточность хозяйственной деятельности организации и обеспечение в определенных размерах рентабельности функционирующего капитала. Показателем, характеризующим конечный финансовый результат деятельности предприятия, выступает прибыль (убыток).

В современных условиях роль прибыли в хозяйственном механизме велика, так как полученная прибыль является основным источником производственного и социального развития любого предприятия.

Неотъемлемой чертой рыночных отношений является экономическая свобода предприятий, которая предполагает свободное ценообразование на товары в зависимости от спроса и предложения, заинтересованность предприятий в повышении эффективности своей деятельности. В условиях конкуренции наиболее устойчивыми становятся высокорентабельные предприятия, которые могут при необходимости быстро расширять объемы деятельности, маневрировать ценами. Высокие финансовые результаты деятельности оказывают позитивное влияние на финансовое состояние предприятия, что положительно сказывается на его отношениях с банками и партнерами. Прибыльная деятельность является обязательным требованием для предприятий всех отраслей, экономической необходимостью и

непременным условием функционирования в рыночных условиях. Стремление к росту прибыли является основой рыночного хозяйствования.

Прибыль отражает конечные результаты работы предприятия, характеризует экономический эффект хозяйственной деятельности. В прибыли находят отражение все стороны деятельности предприятия: объем и структура оборота, величина основных и оборотных средств, производительность труда работников, организация торгового обслуживания, финансовое состояние и др. Следует отметить: конечный финансовый результат деятельности предприятия может быть и отрицательным (убыток), что оказывает негативное влияние на дальнейшее его развитие, финансовую устойчивость и конкурентоспособность.

*Значение прибыли* проявляется во многих аспектах:

- прибыль является главным источником финансовых ресурсов предприятия. От величины прибыли зависит размер средств, направляемых предприятиями торговли и питания на увеличение собственных оборотных средств, капитальные вложения, социальные нужды коллектива и на другие цели;
- отражает эффект хозяйственной деятельности;
- является экономическим рычагом стимулирования интересов собственников и участников хозяйственной деятельности (владельцев капитала и наемных работников);
- выступает источником образования доходов бюджетов различных уровней, так как часть прибыли поступает в бюджеты через налоги. При этом в соответствии с налоговой политикой, проводимой государством, могут меняться состав прибыли, ставки налога на прибыль, налоговые льготы.

Высокая роль и особая значимость прибыли в развитии предприятий определяют необходимость действенного механизма управления прибылью.

*Под управлением прибылью понимается процесс выработки и принятия управленческих решений по основным аспектам ее формирования, распределения и использования.*

Элементами управления прибылью являются анализ прибыли, планирование прибыли, выявление резервов и разработка

мероприятий по повышению прибыли. Управление прибылью нацелено на повышение рентабельности и эффективности деятельности предприятия, укрепление его финансового состояния, обеспечение конкурентоспособности.

Процесс управления прибылью включает управление формированием прибыли и управление распределением и использованием прибыли. Управление формированием прибыли связано с управлением доходами, затратами, ресурсами. Управление распределением и использованием прибыли подчинено задачам развития и связано с управлением налогами и другими обязательными платежами из прибыли и оптимизацией распределения прибыли по отдельным направлениям (фонд накопления и фонд потребления).

В обобщенном виде прибыль представляет собой разность между доходами и расходами предприятия.

Для управления прибылью необходимо выделение различных ее видов. В соответствии с законодательством различают балансовую (бухгалтерскую), налогооблагаемую, чистую прибыль.

**Балансовая (бухгалтерская) прибыль** определяется как разность между общей суммой доходов и общей суммой расходов. Она отражается в бухгалтерском учете на счете 99 «Прибыли и убытки». На конец каждого месяца и квартала этот финансовый результат отражается в бухгалтерском балансе. В отчете о прибылях и убытках эта прибыль называется прибылью до налогообложения.

**Сумма прибыли до налогообложения** складывается из отдельных элементов: прибыли от продаж (от реализации), сальдо прочих доходов и расходов.

**Прибыль от продаж** представляет собой разность между доходами и расходами по обычным видам деятельности, т. е. между выручкой от продажи товаров (за минусом НДС и аналогичных обязательных платежей), себестоимостью проданных товаров и коммерческими расходами (т. е. расходами по реализации товаров). Иначе говоря, прибыль от продаж — это разность между суммой торговых надбавок и суммой издержек обращения.

**Налогооблагаемая прибыль** отражает сумму прибыли, подлежащую налогообложению. Исчисление налогооблагаемой

прибыли производится на основе данных налогового учета в соответствии с положениями действующего налогового законодательства (гл. 25 “Налог на прибыль организаций” НК РФ). Эта прибыль имеет место при режиме налогообложения прибыли. Если же предприятие применяет упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности или единый налог на вмененный доход, то налогооблагаемая прибыль отсутствует.

Сумма налогооблагаемой прибыли может быть больше балансовой за счет наличия штрафов, пеней и других санкций, которые перечисляются в бюджет и государственные внебюджетные фонды за нарушение налогового и другого законодательства. Она может быть выше также за счет некоторых расходов, размер которых, включаемый в состав текущих затрат, в целях налогообложения ограничен (командировочные и представительские расходы, расходы на рекламу и др.).

Сумма налогооблагаемой прибыли может быть меньше балансовой при наличии льгот по налогообложению.

**Чистая прибыль** — это прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налоговых платежей, величина которых зависит от применяемого режима налогообложения (налог на прибыль, единый налог на вмененный доход, упрощенная система налогообложения). Именно чистая прибыль имеет для предприятия наиболее важное значение и используется им на различные нужды.

**Пример 9.1.** По розничному торговому предприятию за отчетный год имеются следующие данные:

1. Оборот розничной торговли – 38 100,0 тыс. руб.
2. НДС и другие аналогичные платежи – 5557,6 тыс. руб.
3. Стоимость проданных товаров в ценах закупки — 24 678,1 тыс. руб.
4. Издержки обращения — 6672,6 тыс. руб.
5. Проценты к получению — 60,0 тыс. руб.
6. Проценты к уплате — 180,7 тыс. руб.
7. Доходы от участия в других организациях — 50,0 тыс. руб.
8. Доходы от реализации имущества — 84,0 тыс. руб.

9. Доходы от сдачи торговых площадей в аренду — 70,0 тыс. руб.

10. Штрафы, полученные — 65,6 тыс. руб.

11. Штрафы, пени, неустойки уплаченные — 15,2 тыс. руб.

12. Сумма дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности — 10,0 тыс. руб.

13. Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи из прибыли — 276,2 тыс. руб.

Выручка от продажи товаров без НДС и других аналогичных платежей (выручка – нетто) составляет 32 542,4 тыс. руб. (38 100,0–5557,6).

Прибыль от продажи товаров составляет 1191,7 тыс. руб. (32 542,4 – 24 678,1 – 6672,6).

Прибыль до налогообложения — 1315,4 тыс. руб. (1191,7 + 60,0 + 50,0 + 84,0 + 70,0 + 65,6 – 180,7 – 15,2 – 10,0).

Чистая прибыль составляет 1039,2 тыс. руб. (1315,4 – 276,2).

## 9.2. Система показателей рентабельности

Сумма прибыли характеризует достигнутый предприятием эффект. Для характеристики эффективности торговой деятельности и сравнительного анализа уровня хозяйствования отдельных предприятий используют показатель уровня прибыли или рентабельности.

В обобщенном виде *рентабельность характеризует отношение прибыли к затратам или ресурсам*. Показатели рентабельности рассчитываются как на основе прибыли до налогообложения, так и на основе чистой прибыли.

При изучении рентабельности и решении различных экономических задач применяется система взаимосвязанных показателей. Основными показателями рентабельности являются:

- *рентабельность продаж* — процентное отношение прибыли от продаж за определенный период к обороту предприятия за этот же период. Этот показатель отражает долю прибыли в розничной цене товара, но не раскрывает степень эффективности использования ресурсов и текущих затрат;

• *рентабельность текущих затрат* — процентное отношение прибыли от продаж за определенный период к издержкам обращения за этот же период;

• *рентабельность основных фондов* — процентное отношение прибыли (до налогообложения или чистой) за определенный период к средней стоимости основных фондов за этот же период;

• *рентабельность оборотных средств* — процентное отношение прибыли (до налогообложения или чистой) за определенный период к средней сумме оборотных средств за этот же период;

• *рентабельность расходов на оплату труда* — процентное отношение прибыли (до налогообложения или чистой) за определенный период к сумме расходов на оплату труда за этот же период;

• *рентабельность совокупных ресурсов* — процентное отношение прибыли (до налогообложения или чистой) за определенный период к средней стоимости совокупных ресурсов за этот же период;

• *рентабельность капитала* — процентное отношение прибыли (до налогообложения или чистой) за определенный период к средней стоимости вложенного капитала за этот же период. Этот показатель является наиболее важным, так как в рыночной экономике особую значимость имеют конечные результаты деятельности. Рассчитывают рентабельность собственного и заемного капитала, позволяющую глубже раскрыть эффективность использования ресурсов. Однако при расчете названных показателей существует сложность отдельного определения размера прибыли, полученной от вложения собственных средств, и прибыли, полученной от использования заемных средств. Показатель рентабельности капитала позволяет оценить эффективность использования средств, дает представление об отдаче вложенного в дело капитала, дает возможность сравнивать результаты деятельности торговли с другими отраслями, решать вопрос о направлении прибыли в различные сферы деятельности.

Кроме перечисленных показателей эффективность деятельности предприятия характеризуют показатели прибыли на одного работника, на 1 кв. м торговой площади и др.

### **9.3. Анализ прибыли организации торговли**

Важной проблемой организации торговли является изыскание резервов повышения прибыли и рентабельности, что возможно лишь на основе всестороннего анализа. Анализ конечных финансовых результатов деятельности предприятия — важнейшая часть экономической работы.

*Цель анализа прибыли и рентабельности* состоит в выявлении резервов и путей повышения прибыли и рентабельности и укрепления финансового состояния предприятия.

*Задачами анализа прибыли и рентабельности* являются:

- изучение динамики прибыли и показателей рентабельности за ряд лет;
- оценка степени выполнения самостоятельно установленного плана прибыли;
- изучение влияния на изменение прибыли и рентабельности различных факторов;
- оценка использования прибыли;
- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов повышения конечных финансовых результатов.

Анализ прибыли и рентабельности проводится в увязке с изучением всех показателей хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Для анализа используется бухгалтерская отчетность (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об издержках обращения), статистическая и оперативная отчетность, заключения аудиторских служб, результаты документальных ревизий, плановые показатели финансовых результатов и другая информация.

В процессе анализа прибыли предприятия изучается динамика прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой

прибыли за анализируемый период. Положительно оценивается увеличение всех видов прибыли.

**Пример 9.2.**

Таблица 9.1

**Финансовые результаты деятельности  
организации торговли за отчетный год**

(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год	Динамика, %	Отклонение (+, -)
1	2	3	4	5	6
1	Оборот розничной торговли	32 000,0	38 100,0	119,1	+6100,0
2	НДС и аналогичные обязательные платежи	4627,2	5557,6	120,1	+930,4
3	Выручка от продажи товаров (за минусом НДС и аналогичных обязательных платежей)	27 372,8	32 542,4	118,9	+5169,6
4	Себестоимость проданных товаров (стоимость по ценам закупки)	20 864,3	24 678,1	118,3	+3813,8
5	Валовая прибыль (доходы от торговых надбавок)	6508,5	7864,3	120,8	+1355,8
6	Издержки обращения	5587,9	6672,6	119,4	+1084,7
7	Прибыль от продаж	920,6	1191,7	129,4	+271,1
8	Прочие доходы	284,1	329,6	116,0	+45,5
9	Прочие расходы	176,4	205,9	116,7	+29,5
10	Прибыль до налогообложения	1028,3	1315,4	127,9	+287,1
11	Налог на прибыль и другие аналогичные обязательные платежи	205,7	263,1	127,9	+57,4
12	Чистая прибыль	822,6	1052,3	127,9	+ 229,7



Прибыль предприятия до налогообложения возросла за анализируемый период на 287,1 тыс. руб., или на 27,9%.

Рост прибыли от продаж (на 29,4%) и прочих доходов (на 16%) способствовал увеличению прибыли до налогообложения на 316,6 тыс. руб. (271,1 + 45,5). В то же время увеличение прочих расходов (на 16,7%) уменьшило прибыль до налогообложения на 29,5 тыс. руб.

В процессе дальнейшего анализа необходимо установить конкретные причины произошедших изменений этих показателей.

В процессе анализа важно оценить структуру прибыли, для чего определяется доля отдельных слагаемых (прибыли от продаж, сальдо прочих доходов и расходов) в общей сумме прибыли до налогообложения и ее отклонение от показателей базисного периода и плана.

### Пример 9.3.

Таблица 9.2

#### Структура прибыли до налогообложения торговой организации за отчетный год

(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год		Отчетный год		Изменение удельного веса (+, -)
		сумма	удельный вес, %	сумма	удельный вес, %	
1	Прибыль от продаж	920,6	89,53	1191,7	90,60	+1,07
2	Сальдо прочих доходов и расходов	107,7	10,47	123,7	9,4	-1,07
3	Прибыль до налогообложения	1028,3	100,0	1315,4	100,0	

Наибольшую часть прибыли предприятие получает от основной деятельности — реализации товаров. Доля прибыли от продаж в прибыли до налогообложения составила в отчетном году 90,6% ( $1191,7 / 1315,4 \times 100$ ), что выше показателя предшествующего года ( $920,6 / 1028,3 \times 100 = 89,53\%$ ) на 1,07 процентного пункта ( $90,6 - 89,53$ ). В то же время наблюдается сокращение

удельного веса сальдо прочих доходов и расходов (на 1,07 процентного пункта). Это явилось следствием опережающего роста прочих расходов по сравнению с ростом прочих доходов (динамика составила 116,7% и 116,0% соответственно).

В процессе анализа необходимо выявить и количественно оценить влияние отдельных факторов на изменение прибыли. На величину прибыли предприятий торговли оказывают влияние как внутренние (зависящие от деятельности предприятия), так и внешние (не зависящие от деятельности предприятия) факторы. К первым относятся — объем оборота, его структура, размер доходов от реализации и факторы, его определяющие, размер издержек обращения и факторы, его определяющие, наличие дополнительных (прочих) доходов и расходов, величина и эффективность использования экономических ресурсов, собственного и заемного капитала и другие. Ко вторым — состояние экономики, темпы инфляции, конъюнктура рынка, стоимость услуг сторонних организаций и другие.

На величину прибыли до налогообложения оказывают влияние величина вложенного капитала и рентабельность капитала.

**Пример 9.4.** Среднегодовая стоимость капитала предприятия в отчетном году составила 5980,0 тыс. руб., в предшествующем — 5210,0 тыс. руб.

Рентабельность капитала в отчетном году составила 22,0% ( $1315,4 / 5980,0 \times 100$ ), а в предшествующем — 19,74% ( $1028,3 : 5210,0 \times 100$ ).

Увеличение стоимости капитала на 770 тыс. руб. ( $5980,0 - 5210,0$ ) могло привести к росту суммы прибыли до налогообложения на 152,0 тыс. руб. ( $+770,0 \times 19,74 / 100$ ).

Повышение рентабельности капитала на 2,26% ( $22,0 - 19,74$ ) способствовало увеличению суммы прибыли на 135,1 тыс. руб. ( $+2,26 \times 5980,0 / 100$ ).

За счет экстенсивного фактора (увеличения стоимости капитала) было получено 52,9% общего прироста прибыли ( $152,0 : 287,1 \times 100$ ).

Доля интенсивного фактора (рентабельности капитала) составила 47,1% в общем приросте прибыли ( $135,1 / 287,1 \times 100$ ).

Особое внимание необходимо уделить факторному анализу прибыли от продаж, так как она является главной составляющей финансового результата деятельности предприятий торговли.

### Пример 9.5.

Таблица 9.3

#### Прибыль от продаж торговой организации за отчетный год (тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год		Отчетный год		Динамика суммы, %	Отклонение уровня (+, -)
		сумма	уровень, % к обороту	сумма	уровень, % к обороту		
1	Доходы от реализации	6508,5	20,34	7864,3	20,64	120,8	+0,30
2	Издержки обращения	5587,9	17,46	6672,6	17,51	119,4	+0,05
3	Прибыль от продаж	920,6	2,88	1191,7	3,13	129,4	+0,25
4	Оборот розничной торговли	32 000,0	—	38 100,0	—	119,1	—

Средний индекс розничных цен за отчетный год — 1,12.

Прибыль от продаж за анализируемый период увеличилась на 29,4%, или на 271,1 тыс. руб. (1191,7–920,6). Прибыль росла более высокими темпами, чем оборот розничной торговли (динамика составила 129,4% и 119,1%, соответственно), что вызвало увеличение уровня прибыли на 0,25% к обороту.

Основным фактором, влияющим на сумму прибыли от продаж, является *изменение объема оборота*. Методика расчета влияния изменения оборота на изменение прибыли от продаж та же, что и методика расчета влияния изменения оборота на изменение доходов от реализации (см. гл. 8.3).

В **примере 9.5** увеличение объема оборота на 6100,0 тыс. руб. (38 100,0 – 32 000,0) способствовало росту прибыли на 175,7 тыс. руб. (+6100,0 × 2,88 / 100), в том числе за счет изменения роз-

ничных цен прибыль возрастала на 117,6 тыс. руб.  $[(38\ 100,0 - 38\ 100,0 / 1,12) \times 2,88 / 100]$ , а за счет изменения физическо-го объема оборота прибыль увеличивалась на 58,1 тыс. руб.  $[(38\ 100,0 / 1,12 - 32\ 000,0) \times 2,88 / 100]$ .

Одновременно на изменение суммы прибыли от продаж оказывает влияние *изменение уровня прибыли в процентах к обороту*. Повышение уровня прибыли (под влиянием всех прочих факторов в совокупности) на 0,25% к обороту способствовало увеличению суммы прибыли от продаж на 95,3 тыс. руб.  $(+0,25 \times 38\ 100,0 / 100)$ .

Изменение уровня прибыли от продаж находится под воздействием изменения уровня доходов от реализации и уровня издержек обращения, что, в свою очередь, оказывает влияние на сумму прибыли от продаж.

*Изменение уровня доходов от реализации* оказывает прямое воздействие на изменение суммы прибыли от продаж и рассчитывается по формуле

$$(УД_1 - УД_0) \times O_1,$$

где  $УД_1$  — уровень дохода от реализации отчетного периода, % к обороту;

$УД_0$  — уровень дохода от реализации базисного периода, % к обороту;

$O_1$  — оборот отчетного периода.

**В примере 9.5** увеличение уровня доходов от реализации на 0,30% к обороту обеспечило рост суммы прибыли на 114,3 тыс. руб.  $(+0,30 \times 38\ 100,0 / 100)$ .

*Изменение уровня издержек обращения* оказывает обратное влияние на сумму прибыли от продаж и рассчитывается по формуле

$$(УИ_1 - УИ_0) \times O_1,$$

где  $УИ_1$  — уровень издержек обращения отчетного периода, % к обороту;

$УИ_0$  — уровень издержек обращения базисного периода, % к обороту;

$O_1$  — оборот отчетного периода.

В примере 9.5 повышение уровня издержек обращения на 0,05% к обороту вызывало уменьшение суммы прибыли на 19,0 тыс. руб. ( $-0,05 \times 38\,100,0 / 100$ ).

Анализ прибыли должен сопровождаться анализом всех показателей рентабельности.

### Пример 9.6.

Таблица 9.4

#### Показатели рентабельности деятельности организации торговли за отчетный год

(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год	Динамика (%) или отклонение (+, -)
1	2	3	4	5
1	Прибыль от продаж	920,6	1191,7	129,4
2	Прибыль до налогообложения	1028,3	1315,4	127,9
3	Чистая прибыль	822,6	1052,3	127,9
4	Оборот розничной торговли	32 000,0	38 100,0	119,1
5	Издержки обращения, всего	5587,9	6672,6	119,4
	В том числе: расходы на оплату труда	1740,2	2038,8	117,2
6	Среднегодовая стоимость основных фондов	3109,6	3629,7	116,7
7	Среднегодовая сумма оборотных средств	2100,4	2350,3	111,9
8	Среднегодовая стоимость капитала	5210,0	5980,0	114,8
9	Среднегодовая стоимость совокупных ресурсов	6950,2	8018,8	115,4
10	Рентабельность по прибыли от продаж, %:			
	– продаж	2,88	3,13	+0,25
	– издержек обращения (текущих затрат)	16,47	17,86	+1,39

1	2	3	4	5
11	Рентабельность по прибыли до налогообложения, %:			
	– продаж	3,21	3,45	+0,24
	– основных фондов	33,07	36,24	+3,17
	– оборотных средств	48,96	55,97	+7,01
	– расходов на оплату труда	59,09	64,52	+5,43
	– капитала	19,74	22,00	+2,26
	– совокупных ресурсов	14,80	16,40	+1,60
12	Рентабельность по чистой прибыли, %:			
	– продаж	2,57	2,76	+0,19
	– основных фондов	26,45	28,99	+2,54
	– оборотных средств	39,16	44,77	+5,61
	– расходов на оплату труда	47,27	51,61	+4,34
	– капитала	15,79	17,60	+1,81
	– совокупных ресурсов	11,84	13,12	+1,28

В отчетном году по сравнению с предшествующим годом все показатели рентабельности, рассчитанные как по прибыли до налогообложения, так и по чистой прибыли, возросли, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия. Это явилось следствием опережающих темпов роста прибыли по сравнению с темпами роста ресурсов и затрат. Наиболее значительно увеличились рентабельность оборотных средств, рентабельность расходов на оплату труда и рентабельность основных фондов. На рентабельность оборотных средств значительное влияние оказывает их оборачиваемость, на рентабельность расходов на оплату труда — производительность труда работников, на рентабельность основных фондов — фондоотдача.

Рентабельность капитала повысилась за анализируемый период на 2,26% и составила в отчетном году 22,0%. На изменение этого показателя влияют рентабельность продаж и оборачиваемость

мость капитала. Оборачиваемость капитала составила в отчетном году 6,37 раза (38 100,0 / 5980,0), в предшествующем году — 6,14 раза (32 000,0 / 5210,0). Повышение рентабельности продаж на 0,24% к обороту (3,45 – 3,21) увеличивало рентабельность капитала на 1,47% (+0,24 × 6,14). Ускорение оборачиваемости капитала на 0,23 раза (6,37 – 6,14) способствовало росту рентабельности капитала на 0,79% (+0,23 × 3,45).

На рентабельность продаж значительное влияние оказывает *изменение структуры оборота*. Торговые надбавки, а следовательно, и уровень доходов от реализации по товарным группам неодинаковы. Издержкоемкость (уровень издержек обращения) реализации отдельных товарных групп также различна. Поэтому изменение доли отдельных товарных групп в обороте влияет на уровень прибыли от продаж. При увеличении в общем объеме оборота доли более рентабельных товаров увеличивается (при прочих равных условиях) и средний уровень прибыли от продаж, и наоборот.

Изменение рентабельности реализации отдельных товарных групп также влияет на уровень прибыли от продаж. При увеличении потоварно-групповой рентабельности возрастает и средний уровень прибыли от продаж, и наоборот.

Расчет влияния названных факторов может быть произведен методом процентных чисел.

**В примере 9.7** средний уровень прибыли от продаж в предшествующем году составил 2,88% к обороту (288,1 / 100), а в отчетном году — 3,13% (312,6 / 100). Уровень прибыли при структуре оборота отчетного года и неизменной потоварно-групповой рентабельности составил бы 2,93% к обороту (293,1 / 100).

Следовательно, изменение структуры оборота (а именно увеличение доли более рентабельных непродовольственных товаров) могло вызвать увеличение уровня прибыли от продаж на 0,05% к обороту (2,93 – 2,88). Увеличение рентабельности реализации как продовольственных, так и непродовольственных товаров могло привести к повышению уровня прибыли от продаж на 0,20% к обороту (3,13 – 2,93). Под совокупным влиянием указанных факторов (изменение структуры оборота и рентабельности реализации отдельных товарных групп) уровень прибыли от продаж увеличился за анализируемый период на 0,25% к обороту [(+0,05) + (+0,20)].

## Пример 9.7.

Таблица 9.5

### Расчет влияния изменения структуры оборота и рентабельности реализации отдельных товарных групп на уровень прибыли от продаж организации торговли за отчетный год

№ п/п	Группы товаров	Структура оборота, % к итогу		Уровень прибыли от продаж, % к обороту		Процентные числа, %		
		предшествующий год	отчетный год	предшествующий год	отчетный год	гр. 1 × гр. 3	гр. 2 × гр. 3	гр. 2 × гр. 4
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
1	Продовольственные	65	62	2,30	2,45	149,5	142,6	151,9
2	Непродовольственные	35	38	3,96	4,23	138,6	150,5	160,7
	Итого	100	100			288,1	293,1	312,6

При наличии информации о рентабельности торговли отдельными товарными группами товаров такой расчет может быть произведен не по укрупненным товарным группам, а в ассортиментном разрезе. Для определения потоварно-групповой рентабельности необходимо сравнить уровень доходов от реализации отдельных товарных групп с их издержкоемкостью.

Одним из направлений анализа прибыли является оценка ее использования. Прибыль, полученная предприятиями торговли, направляется, во-первых, на уплату налога на прибыль (20% от налогооблагаемой прибыли) и других обязательных платежей из прибыли и, во-вторых, на формирование чистой прибыли. В процессе анализа определяется удельный вес налогов и чистой прибыли в прибыли до налогообложения и его отклонение от показателей базисного периода и плана, что позволяет оценить изменение распределения прибыли.

Предприятия самостоятельно распоряжаются чистой прибылью, используя ее для решения задач экономического



и социального развития. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, может быть направлена на финансирование капитальных вложений, пополнение собственных оборотных средств, подготовку кадров, материальное поощрение работников, решение социальных задач, выплату дивидендов и другие цели. В процессе анализа рассчитывается доля фонда накопления и фонда потребления в сумме чистой прибыли и ее отклонение от показателей базисного периода и плана, что позволяет оценить использование прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

### Пример 9.8.

Таблица 9.6

#### Использование чистой прибыли предприятия торговли за отчетный год

(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год		Отчетный год		Динамика суммы, %	Отклонение уд. веса (+, -)
		сумма	уд. вес, %	сумма	уд. вес, %		
1	Чистая прибыль	822,6	100,0	1052,3	100,0	127,9	-
2	Фонд накопления	477,1	58,0	673,5	64,0	141,2	+6,0
3	Фонд потребления	345,5	42,0	378,8	36,0	109,6	-6,0

За анализируемый период чистая прибыль предприятия возросла на 27,9%. Большая часть (более 60%) прибыли направляется в фонд накопления. Отчисления в этот фонд увеличились за год на 41,2%, а его доля в чистой прибыли повысилась на 6 процентных пунктов. Отчисления в фонд потребления возросли значительно меньше (на 9,6%), что привело к снижению его доли в чистой прибыли до 36,0%. Такие пропорции свидетельствуют о приоритете решения задач производственного развития предприятия.

Результаты анализа прибыли и рентабельности служат основой для разработки мер по повышению рентабельности и определения прибыли на перспективу.

## 9.4. Экономическое обоснование плана прибыли организации торговли

*Прогнозирование и планирование прибыли* — важный элемент управления финансовыми результатами деятельности организации.

Прибыль как финансовый результат деятельности предприятия отражается в перспективных и годовых планах, самостоятельно разрабатываемых предприятиями торговли.

Прогнозы могут составляться на долгосрочный (5 и более лет), среднесрочный (3 года) и краткосрочный (1 год) периоды. Прогнозные расчеты прибыли необходимы для экономического обоснования целевых программ, для принятия управленческих решений по вопросам хозяйственно-финансовой деятельности (например, для обоснования возможности и целесообразности привлечения долгосрочных кредитов и определения сроков их погашения).

В зависимости от субъектов хозяйствования, от наличия необходимой информации могут быть использованы различные подходы к прогнозированию прибыли.

Один из подходов основан на учете прогнозируемого объема деятельности, доходов и расходов.

**Пример 9.9.** Оборот розничной торговли предприятия в прогнозируемом периоде намечается в размере 60 000,0 тыс. руб. Прогнозируемый уровень доходов — 21,2% к обороту, расходов — 17,0% к обороту.

Прогнозируемый уровень прибыли составит 4,2% к обороту (21,2 – 17,0), а прогнозируемая сумма прибыли — 2520,0 тыс. руб. ( $60\,000,0 \times 4,2 / 100$ ).

Прогноз прибыли может базироваться на данных анализа и выявленных резервах повышения рентабельности.

**Пример 9.10.** Уровень прибыли предприятия за отчетный год составил 3,13% к обороту. В результате анализа были выявлены нерациональные издержки обращения в размере 0,16% к обороту и потери от бесхозяйственности в размере 0,1% к обороту.

В прогнозируемом периоде осуществление мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности пред-

приятия (развитие материально-технической базы, реклама, повышение квалификации работников и др.), потребует роста уровня расходов на 0,65% к обороту. Улучшение структуры оборота, увеличение доли предприятия на рынке позволит увеличить уровень доходов на 1,4% к обороту. Прогнозируемый оборот розничной торговли — 60 000,0 тыс. руб.

Прогнозируемый уровень прибыли составит 4,14% к обороту ( $3,13 + 0,16 + 0,1 - 0,65 + 1,4$ ). Прогнозируемая сумма прибыли — 2484,0 тыс. руб. ( $60\,000,0 \times 4,14 / 100$ ).

Прогнозные расчеты используются для текущего планирования прибыли. При планировании прибыли предприятий торговли и питания могут быть использованы многовариантные подходы (целевой, ресурсный и другие).

*Целевой подход* основан на учете потребностей предприятия в финансовых ресурсах для экономического и социального развития, целей, на которые будет использована прибыль в планируемом периоде, и налогов, выплачиваемых из прибыли.

**Пример 9.11.** По расчетам в планируемом году торговому предприятию необходимо направить на капитальные вложения 490,0 тыс. руб. от распределяемой прибыли, на пополнение собственных оборотных средств — 260,0 тыс. руб., на социальное развитие — 230,0 тыс. руб., на выплату дивидендов — 130,0 тыс. руб., на прочие нужды — 90,0 тыс. руб. Возврат банку долгосрочной ссуды, погашаемой за счет прибыли, в планируемом году — 170,0 тыс. руб. По данным анализа, доля налогов в общей сумме прибыли составляет 22%.

Сумма прибыли после уплаты налогов (чистая прибыль) в планируемом году должна составить 1370,0 тыс. руб. ( $490,0 + 260,0 + 230,0 + 130,0 + 90,0 + 170,0$ ).

Сумма прибыли до налогообложения в планируемом году составит 1757,7 тыс. руб. [ $1370,0 \times 100 / (100 - 22)$ ].

*Ресурсный подход* к планированию прибыли предприятия предполагает экономическое обоснование планируемых объема оборота, величин доходов, издержек обращения и других расходов предприятия. Прибыль от продаж на предстоящий период может быть определена на основе плана доходов от торговых

надбавок и плана издержек обращения. При планировании прибыли до налогообложения учитываются предполагаемые прочие доходы и расходы, рассчитанные по видам.

**Пример 9.12.** Оборот розничной торговли предприятия по плану составит 45 000,0 тыс. руб. Средний размер торговых надбавок — 33%. НДС — 18%. Издержки обращения по плану — 17,1% к обороту. Планируемые прочие доходы — 180,0 тыс. руб., прочие расходы — 100,0 тыс. руб.

Планируемый оборот без НДС составит 38 135,6 тыс. руб. (45 000,0 / 1,18).

В планируемом году доходы от торговых надбавок составят 9462,2 тыс. руб. [ $38\ 135,6 \times 33 / (100 + 33)$ ], издержки обращения — 7695,0 тыс. руб. ( $45\ 000,0 \times 17,1 / 100$ ).

Прибыль от продаж в планируемом году составит 1767,2 тыс. руб. ( $9462,2 - 7695,0$ ), прибыль до налогообложения — 1847,2 тыс. руб. ( $1767,2 + 180,0 - 100,0$ ).

Экономическое обоснование прибыли предприятия на планируемый период может базироваться на *результатах факторного анализа*.

**Пример 9.13.** Прибыль торгового предприятия в отчетном году составила 1191,7 тыс. руб. Оборот розничной торговли — 38 100,0 тыс. руб. Издержки обращения в отчетном году — 6672,6 тыс. руб., в том числе условно-переменные — 4537,4 тыс. руб., условно-постоянные — 2135,2 тыс. руб.

Оборот розничной торговли на планируемый год определен в сумме 45 000,0 тыс. руб. Планируемые прочие доходы — 180,0 тыс. руб., прочие расходы — 100,0 тыс. руб.

Темп роста оборота розничной торговли в планируемом году составит 118,1% ( $45\ 000,0 / 38\ 100,0 \times 100$ ).

Уровень условно-постоянных издержек обращения в отчетном году — 5,60% к обороту ( $2135,2 / 38\ 100,0 \times 100$ ), в планируемом — 4,74% к обороту ( $2135,2 / 45\ 000,0 \times 100$ ).

Увеличение прибыли от продаж в планируемом году за счет снижения уровня издержек обращения составит 387,0 тыс. руб. [ $(4,74 - 5,60) \times 45\ 000,0 / 100$ ].

Увеличение прибыли от продаж в планируемом году за счет роста объема оборота составит 215,7 тыс. руб. ( $1191,7 \times 18,1 / 100$ ).

Сумма прибыли от продаж в планируемом году — 1794,4 тыс. руб. (1191,7 + 387,0 + 215,7).

План прибыли может быть определен и с использованием метода “операционного рычага”. Суть его заключается в том, что увеличение объема оборота всегда приводит к более значительному увеличению суммы прибыли, и наоборот.

Для расчета используется коэффициент “операционного рычага”:

$$K = \frac{\text{сумма условно-постоянных расходов} + \text{сумма прибыли}}{\text{сумма прибыли}}$$

В примере 9.13 коэффициент “операционного рычага” равен 2,79 [(2135,2 + 1191,7) / 1191,7].

Это означает, что при увеличении суммы оборота на 1% сумма прибыли от продаж возрастает на 2,79%.

Тогда темп прироста прибыли от продаж в планируемом году составит 50,5% (2,79 × 18,1), а ее сумма — 1794,0 тыс. руб. (1191,7 × 150,5 / 100).

Сумма прибыли до налогообложения в планируемом году составит 1874,0 тыс. руб. (1794,0 + 180,0 – 100,0).

Планирование прибыли предприятия завершается разработкой мероприятий, направленных на улучшение формирования и использования прибыли и повышение рентабельности.

В обобщенном виде для увеличения прибыли и рентабельности предприятию необходимо расширять масштабы деятельности, повышать уровень доходов, снижать уровень издержек обращения и прочих расходов. Основными направлениями роста прибыли и рентабельности предприятий торговли являются:

- увеличение объема оборота, для чего необходимо расширять рынки сбыта, повышать качество торгового обслуживания, применять новые формы продаж;
- совершенствование структуры оборота, для чего необходимо формировать ассортимент с учетом спроса населения;
- повышение эффективности использования экономических ресурсов и затрат;
- осуществление гибкой ценовой политики;

- пересмотр и повышение экономической обоснованности размеров торговых надбавок;
- увеличение в общем объеме оборота доли товаров с более высокими размерами торговых надбавок;
- поиск новых более выгодных поставщиков товаров, сокращение числа посредников;
- изыскание возможностей получения и увеличения прочих доходов;
- снижение прочих расходов;
- соблюдение режима экономии, недопущение нерациональных расходов и потерь и др.

Следует отметить, что конкретные резервы повышения прибыли предприятий различны и зависят от условий их деятельности, факторов внутренней и внешней среды.

### **Задачи**

**Задача 1.** Рассчитайте прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистую прибыль торгового предприятия за отчетный год на основе следующих данных:

1. Оборот розничной торговли – 35 990,0 тыс. руб.
2. НДС – 18%.
3. Стоимость проданных товаров по ценам закупки — 24 000,0 тыс. руб.
4. Издержки обращения — 5200,0 тыс. руб.
5. Проценты к получению — 115,0 тыс. руб.
6. Проценты к уплате — 86,0 тыс. руб.
7. Доходы от реализации имущества — 70,0 тыс. руб.
8. Доходы от сдачи торговых площадей в аренду — 130,0 тыс. руб.
9. Штрафы полученные — 40,0 тыс. руб.
10. Штрафы, пени, неустойки уплаченные — 23,0 тыс. руб.
11. Сумма кредиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, — 18,0 тыс. руб.
12. Налог на прибыль — 20%.

**Задача 2.** Проведите анализ прибыли торгового предприятия за отчетный год на основе данных табл. 9.7.

**Прибыль торговой организации за отчетный год**  
(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год		Отчетный год	
		сумма	% к обороту	сумма	% к обороту
1	2	3	4	5	6
1	Доходы от реализации (сумма торговых надбавок)	5741,0	19,58	7180,5	
2	Издержки обращения	4849,6	16,54	6030,0	
3	Прибыль от продаж	891,4	3,04	1150,5	
4	Прочие доходы	240,0	0,82	308,2	
5	Прочие расходы	187,6	0,64	147,0	
6	Прибыль до налогообложения	943,8	3,22		
7	Оборот розничной торговли	29 320,0		36 250,0	

**Задача 3.** Проведите анализ прибыли торгового предприятия за отчетный год. Определите сумму прироста прибыли за счет увеличения объема оборота и за счет повышения рентабельности на основе следующих данных:

1. Прибыль от реализации товаров составила за отчетный год 1800,0 тыс. руб., за предшествующий год — 1360,0 тыс. руб.

2. Оборот розничной торговли предприятия составил в отчетном году — 42 000,0 тыс. руб., в предшествующем году — 33 400,0 тыс. руб. В отчетном году розничные цены возросли в среднем на 10%.

**Задача 4.** Проведите анализ прибыли предприятия торговли за отчетный год и рассчитайте влияние факторов на изменение ее величины на основе данных табл. 9.8.

Средний индекс цен за отчетный год — 1,12.

**Задача 5.** Рассчитайте показатели и дайте оценку изменения рентабельности предприятия торговли на основе данных табл. 9.9.

Таблица 9.8

**Прибыль организации торговли за отчетный год**  
(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
1	Прибыль от продаж	820,0	1140,0
2	Оборот	22 600,0	30 450,0

Таблица 9.9

**Показатели деятельности предприятия торговли за отчетный год**  
(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
1	Прибыль	1369,6	1715,0
2	Оборот розничной торговли	30 975,0	37 596,0
3	Издержки обращения, всего	4120,0	5134,7
	В том числе расходы на оплату труда	1154,0	1431,8
4	Среднегодовая стоимость основных фондов	1810,5	2152,9
5	Среднегодовая сумма оборотных средств	2150,0	2515,7

**Задача 6.** Рассчитайте прибыль торгового предприятия на прогнозируемый период на основе следующих данных:

1. Уровень прибыли за отчетный год составил 3,2% к обороту.

2. В результате анализа выявлены излишние издержки обращения в размере 0,23% к обороту и потери от бесхозяйственности в размере 0,1% к обороту.

3. На основе прогнозов развития материально-технической базы, намеченных мер по укреплению конкурентоспособности предприятия предполагается повышение уровня текущих затрат на 0,60% к обороту.

4. Улучшение структуры оборота, увеличение доли предприятия на рынке в прогнозируемом периоде позволит увеличить уровень доходов на 0,82% к обороту.



5. Прогнозируемый оборот розничной торговли — 48 000,0 тыс. руб.

**Задача 7.** Рассчитайте сумму прибыли предприятия торговли на планируемый год.

По расчетам в планируемом году предприятию необходимо направить на развитие хозяйственной деятельности 800,0 тыс. руб. от распределяемой прибыли, на решение социальных задач — 200,0 тыс. руб., на прочие нужды — 70,0 тыс. руб.

Возврат банку долгосрочной ссуды, погашаемой за счет прибыли, в планируемом году — 150,0 тыс. руб.

По данным анализа, доля налогов в общей сумме прибыли составляет 21%.

**Задача 8.** Рассчитайте прибыль торгового предприятия на планируемый год.

Оборот розничной торговли предприятия по плану составляет 43 700,0 тыс. руб.

Средний размер торговых надбавок — 26%. НДС — 18%.

Издержки обращения по плану — 15% к обороту.

Планируемые прочие доходы — 190,0 тыс. руб., прочие расходы — 85,0 тыс. руб.

**Задача 9.** Рассчитайте прибыль торгового предприятия на планируемый год.

Прибыль предприятия в отчетном году составила 1090,0 тыс. руб. Оборот розничной торговли — 37 800,0 тыс. руб.

Издержки обращения в отчетном году — 6400,0 тыс. руб., в том числе условно-переменные — 3920,0 тыс. руб., условно-постоянные — 2480,0 тыс. руб.

Оборот розничной торговли на планируемый год определен в сумме 44 500,0 тыс. руб.

#### *Вопросы для повторения*

1. Какие показатели характеризуют конечный финансовый результат деятельности предприятия?

2. Охарактеризуйте виды прибыли предприятия.

3. Какова роль прибыли в условиях рыночных отношений?

4. Что понимается под рентабельностью и каковы показатели рентабельности деятельности предприятий торговли?

5. Какие факторы оказывают влияние на величину прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли предприятий торговли?

6. Каковы цель, задачи и информационная база анализа прибыли и рентабельности предприятий торговли?

7. Какие аналитические показатели рассчитываются при изучении прибыли и рентабельности предприятий торговли?

8. Каковы основные направления распределения и использования прибыли предприятия?

9. Какие подходы могут быть использованы при планировании прибыли предприятий торговли?

10. Каковы пути повышения прибыли и рентабельности предприятий торговли в современных условиях?

## Литература

---

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1, 2 и 3.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации.
4. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ “О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации”.
5. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Доходы организации” ПБУ 9/99: Приказ Министерства финансов РФ от 6 мая 1999 г. № 32н.
6. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Расходы организации” ПБУ 10/99: Приказ Министерства финансов РФ от 6 мая 1999 г. № 33н.
7. Об утверждении указаний по заполнению форм федерального статистического наблюдения: Приказ Росстата от 24 октября 2011 г. № 435.
8. *Абрютина М. С.* Экономический анализ товарного рынка и торговой деятельности: Учеб. пособие. — М.: Дело и сервис, 2010.
9. *Баскакова О. В.* Экономика организаций (предприятий): Учеб. пособие. — М.: ИТК “Дашков и К”, 2008.
10. *Бланк И. А.* Торговый менеджмент. — Киев: Эльга, 2009.
11. *Бланк И. А.* Управление прибылью. — 3-е изд. — Киев: Ника-Центр, Эльга, 2007.
12. *Валевич В. П., Давыдова Г. А.* Экономика торговой организации. — Мн., 2008.
13. *Владимирова Л. П.* Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях отрасли (торговля): Учебник. — М.: ИТК “Дашков и К”, 2009.
14. *Иванов Г. Г.* Экономика торгового предприятия. — М.: Академия, 2010.

15. *Ильин А. И.* Планирование на предприятии: Учебник. — Мн.: Новое знание, 2010.
16. *Кравченко Л. И.* Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник для вузов. — 9-е изд., испр. и доп. — М.: Новое знание, 2007.
17. *Мелентьева В. В.* Экономика торгового предприятия: Учебное пособие. — М.: Дело и сервис, 2010.
18. *Нечитайло А. И., Карлик А. Е.* Экономика предприятий (организаций): Учебник. — М.: Проспект, КНОРУС, 2010.
19. *Раицкий К. А.* Экономика и управление в организациях торговли: Учебник. — М.: Аспект-пресс, 2009.
20. *Чернов В. А.* Экономический анализ. Торговля, общественное питание, туристический бизнес: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
21. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: Учебник / Под общ. ред. А. Н. Соломатина. — СПб.: Питер, 2009.
22. Экономика фирмы: Учебник для бакалавров / Под ред. В. Я. Горфинкеля. — М.: Юрайт-издат, 2012.
23. Экономика торгового предприятия: Торговое дело: Учебник / Под ред. Л. А. Брагина. — М.: ИНФРА-М, 2008.
24. Экономический анализ в торговле: Учеб. пособие / Под ред. М. И. Баканова. — М.: Финансы и статистика, 2005.

Главный редактор — А. Е. Илларионова  
Художник — В. А. Антипов  
Верстка — К. Б. Ушаков  
Корректор — В. М. Мерзлякова  
Ответственный за выпуск — М. Д. Писарева

*Учебное издание*

**Арзуманова Тамара Ивановна,  
Мачабели Мария Шотовна**

**Экономика организации**

Санитарно-эпидемиологическое заключение  
№ 77.99.60.953.Д.007399.06.09 от 26.06.2009 г.

Подписано в печать 26.11.2012. Формат 60×84 1/16.  
Печать офсетная. Бумага газетная. Печ. л. 15,0.  
Тираж 1500 экз. (1-й завод 1–600 экз.) Заказ №

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»  
129347, Москва, Ярославское шоссе, д. 142, к. 732.

Для писем: 129347, Москва, п/о И-347.

Тел./факс: 8 (499) 182-01-58, 182-11-79, 183-93-01.

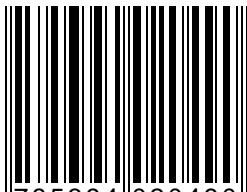
E-mail: sales@dashkov.ru — отдел продаж;

office@dashkov.ru — офис;

<http://www.dashkov.ru>

Отпечатано в ГУП Академиздатцентр «Наука» РАН,  
ОП «Производственно-издательский комбинат «ВИНИТИ»-«НАУКА»,  
140014, Московская обл., г. Люберцы, Октябрьский пр-т, д. 403.

Тел./факс: 554-21-86, 554-25-97, 974-69-76



9 785394 020490