

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Учреждение образования
«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

О. Н. Шабуня

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ

*Рекомендовано
Учебно-методическим объединением
по аграрному техническому образованию
в качестве учебно-методического комплекса для студентов
учреждений высшего образования
по специальности 1-74 06 06
Материально-техническое обеспечение
агропромышленного комплекса*

Минск
БГАТУ
2017

УДК 339(07)
ББК 65.42я7
Ш13

Рецензенты:

кафедра организации производства и экономики недвижимости
УО «Белорусский государственный технологический университет»
(заведующий кафедрой, кандидат экономических наук, доцент *Н. Г. Сняк*);
заведующий сектором продовольственной безопасности Республиканского научного
унитарного предприятия «Институт системных исследований в АПК
Национальной академии наук Беларуси»,
кандидат экономических наук, доцент
С. А. Кондратенко

Шабуня, О. Н.
Ш13 Экономика торговли : учебно-методический комплекс /
О. Н. Шабуня. – Минск : БГАТУ, 2017. – 136 с.
ISBN 978-985-519-820-9.

Учебно-методический комплекс включает теоретические и практические аспекты экономики торговли. Подробно рассмотрены вопросы торговли и внутреннего рынка товаров народного потребления, ресурсы торговой организации и эффективность их использования, финансово-экономические результаты деятельности торговых организаций.

Предназначено для студентов специальности 1-74 06 06 Материально-техническое обеспечение агропромышленного комплекса, может быть использовано при обучении экономическим специальностям в высших и средних специальных учебных заведениях.

УДК 339(07)
ББК 65.42я7

ISBN 978-985-519-820-9

© БГАТУ, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
МОДУЛЬ 1. ТОРГОВЛЯ И ВНУТРЕННИЙ РЫНОК ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ	10
НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ	10
1.1. Торговля в сфере товарного обращения	11
1.1.1. Сущность товарного обращения.....	11
1.1.2. Понятие торговли и ее функции.	11
1.1.3. Тенденции развития торговли в современных условиях.....	11
1.2. Розничный товароборот.....	19
1.2.1. Понятие и состав розничного товароборота.....	19
1.2.2. Факторы, определяющие объем и структуру розничного товароборота.....	21
1.2.3. Показатели розничного товароборота.....	25
1.3. Оптовый товароборот	28
1.3.1. Сущность, роль и функции оптовой торговли.	28
1.3.2. Понятие, состав и классификация оптового товароборота.	31
1.3.3. Факторы влияния на оптовый товароборот.....	34
МАТЕРИАЛЫ К ПРАКТИЧЕСКОМУ ЗАНЯТИЮ	36
Тема 1. «Характеристика организационно-правовых форм торговых организаций»	36
Тема 2. «Анализ показателей розничного и оптового товароборота»	38
МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ УПРАВЛЯЕМОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ	46
Тема «Оценка эффективности оптового товароборота».....	46
ПРИМЕРЫ РАЗНОУРОВНЕВЫХ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИЗУЧЕНИЯ МОДУЛЯ	48
РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ МАТЕРИАЛА МОДУЛЯ СТУДЕНТАМИ ЗАОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ	48

МОДУЛЬ 2. РЕСУРСЫ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	50
НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ	50
2.1. Трудовые ресурсы работников торговли	51
2.1.1. Персонал торговой организации: сущность, состав, характеристика	51
2.1.2. Показатели обеспеченности кадрами и движения персонала организации.	51
2.1.3. Выработка и производительность труда	51
2.2. Основные и оборотные средства торговых организаций.....	57
2.2.1. Основные фонды: понятие, состав, структура.	57
2.2.2. Показатели, характеризующие состояние основных фондов и их использование.	59
2.2.3. Оборотные средства: понятие, состав, структура.	62
2.2.4 Эффективность использования оборотных средств торговых организаций.	57
МАТЕРИАЛЫ К ПРАКТИЧЕСКОМУ ЗАНЯТИЮ	69
Тема «Анализ эффективности использования основных производственных и оборотных фондов торговых организаций»	69
МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ УПРАВЛЯЕМОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ	76
Тема «Оплата труда работников торговли»	76
ПРИМЕРЫ РАЗНОУРОВНЕВЫХ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИЗУЧЕНИЯ МОДУЛЯ	88
РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ МАТЕРИАЛА МОДУЛЯ СТУДЕНТАМИ ЗАОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ	90
МОДУЛЬ 3. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	91
НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ	91
3.1. Прибыль и рентабельность торговой организации	92
3.1.1. Прибыль как экономическая категория.	92
3.1.2. Виды прибыли и методика их расчета.	92

3.1.3. Рентабельность как основной показатель социально-экономической эффективности торговли.....	92
3.1.4. Система показателей рентабельности и методика их расчета.....	92
3.2. Экономическая эффективность торговой деятельности	101
3.2.1. Понятие, виды и критерии эффективности торговой деятельности.....	101
3.2.2. Методические основы определения эффективности торговой деятельности	101
3.2.3. Показатели экономической эффективности торговли...	101
3.2.4. Экономический анализ эффективности деятельности торговой организации	101
3.3. Анализ и оценка финансового состояния предприятия торговли.....	114
3.3.1. Цель, задачи и источники информации для анализа финансового состояния торговой организации.....	114
3.3.2. Анализ платежеспособности и ликвидности торговой организации	114
МАТЕРИАЛЫ К ПРАКТИЧЕСКОМУ ЗАНЯТИЮ	119
Тема 1. «Анализ показателей прибыли и рентабельности торговой организации»	119
Тема 2. «Анализ и оценка финансового состояния предприятий торговли»	122
МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ УПРАВЛЯЕМОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ	128
Тема «Оценка эффективности торговой организации».....	128
ПРИМЕРЫ РАЗНОУРОВНЕВЫХ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИЗУЧЕНИЯ МОДУЛЯ	129
РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ МАТЕРИАЛА МОДУЛЯ СТУДЕНТАМИ ЗАОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ.....	131
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	132

ВВЕДЕНИЕ

Эффективность функционирования национальной экономики и экономическая безопасность страны в условиях усиливающейся глобализации всецело определяются эффективностью деятельности субъектов хозяйствования. Одним из решающих факторов сложного процесса построения социально ориентированной рыночной экономики является подготовка высококвалифицированных специалистов для работы в сфере коммерции, предпринимательства и бизнеса.

В современных рыночных условиях активная коммерческая деятельность является залогом успешного функционирования предприятия (организации) на рынке, поскольку фаза производства считается завершенной только после реализации изготовленной продукции и получения денежной выручки за проданные товары. Коммерческие функции тем самым становятся постоянным объектом труда и внимания управленческих служб по всей цепочке продвижения товара – от производства до продажи конечному потребителю. В связи с усилением роли коммерции в достижении высокой конкурентоспособности отечественных субъектов хозяйствования резко возросли требования к уровню профессиональной подготовки специалистов для осуществления коммерческих операций.

Цель дисциплины «Экономика торговли» – формирование у студентов системы знаний о сущности и содержании коммерческой деятельности на рынке товаров народного потребления, исследование процессов и явлений развития организаций торговли, реализующих товары народного потребления, экономическое обоснование эффективности их функционирования.

Задачи дисциплины – изучить:

- теоретические аспекты экономики торговли, важные экономические категории и понятия;
- формы проявления и использования экономических законов рыночного хозяйства в деятельности торговой организации для принятия эффективных хозяйственных решений с опорой на экономические методы управления;
- принципы, методы, технологию анализа и планирования торговой деятельности в условиях развития рыночных отношений;
- методы и методику анализа, прогнозирования и планирования показателей торгово-финансовой деятельности и оценки ее результатов;

– организацию эффективной системы управления финансовыми ресурсами и финансового планирования в рыночной экономике и обеспечения на этой основе постоянной платежеспособности торгового предприятия.

Освоение учебной дисциплины «Экономика торговли» должно обеспечить формирование следующих групп компетенций:

– *академические:*

– АК-1. Уметь применять базовые научно-теоретические знания для решения теоретических и практических задач;

– АК-2. Владеть системным и сравнительным анализом;

– АК-3. Владеть исследовательскими навыками;

– АК-4. Уметь работать самостоятельно;

– АК-6. Владеть междисциплинарным подходом при решении проблем;

– АК-9. Уметь учиться, повышать свою квалификацию в течение всей жизни.

– *социально-личностные:*

– СЛК-1. Обладать качествами гражданственности;

– СЛК-2. Быть способным к социальному взаимодействию;

– СЛК-3. Обладать способностью к межличностным коммуникациям;

– СЛК-4. Владеть навыками здоровьесбережения;

– СЛК-5. Быть способным к критике и самокритике;

– СЛК-6. Уметь работать в команде.

– *профессиональные:*

– ПК-4. Осуществлять экономическую оценку эффективности использования производственных фондов организации (предприятия);

– ПК-15. Осуществлять контроль и вести учет исполнения планов-заказов поставки продукции;

– ПК-18. Прогнозировать потребность сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий в современных тароупаковочных материалах;

– ПК-20. Проводить экспресс-анализ хозяйственных ситуаций.

– ПК-26. Анализировать и оценивать собранные данные.

– ПК-31. Разрабатывать и принимать участие в реализации мероприятий по повышению эффективности производства, сокращению расхода материальных ресурсов, снижению трудоемкости и энергоемкости, повышению производительности труда;

– ПК-36. Взаимодействовать со специалистами смежных специальностей;

– ПК-37. Анализировать и оценивать собранные данные;

– ПК-39. Готовить доклады, материалы к презентациям.

Указанные компетенции развиваются посредством:

– использования современных педагогических методик и технологий, способствующих самостоятельному поиску студентами знаний и освоению опыта решения разнообразных задач, в частности модульной технологии;

– использования современных информационных технологий для сопровождения учебного процесса;

– реализации управляемой самостоятельной работы студентов;

Самостоятельная работа студентов организуется в соответствии с действующим в вузе нормативными требованиями и включает подготовку заданий к практическим занятиям, работу с литературой, написание рефератов, проведение мини исследований и другие виды.

В результате изучения дисциплины студенты должны:

знать:

– законодательную базу, регулирующую деятельность организаций торговли, и хозяйственный механизм их функционирования;

– методы и методику анализа, прогнозирования, планирования показателей торговой деятельности;

– резервы и пути снижения затрат, увеличения доходов и прибыли, ускорения оборачиваемости оборотного капитала;

– методы анализа и оценки эффективности использования ресурсного потенциала торговой организации;

– пути улучшения финансового положения торговой организации;

– методы оценки экономической и социальной эффективности торговой организации;

уметь:

– анализировать и прогнозировать спрос и предложение товаров;

– проводить анализ покупательных фондов населения;

– анализировать розничный и оптовый товарооборот;

– определить состояние материально-технической базы торговой организации;

– анализировать трудовые ресурсы торговой организации;

– составлять отчеты об итогах торгово-хозяйственной деятельности

и писать пояснительные записки по результатам анализа и прогнозирования.

владеть:

– сбора необходимой информации, подготовки и обработки ее на ЭВМ;

– экономического анализа показателей торгово-хозяйственной деятельности;

– разработки многовариантных прогнозных расчетов по основным показателям торговой деятельности;

– определения плановых показателей деятельности субъектов хозяйствования.

Учебная дисциплина базируется на знаниях полученных при изучении дисциплин «Хозяйственное право», «Экономическая теория» (обязательного модуля «Экономика»).

Знания учебной дисциплины потребуются при изучении специальных дисциплин «Организация технического сервиса», «Логистика».

МОДУЛЬ 1

ТОРГОВЛЯ И ВНУТРЕННИЙ РЫНОК ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

Цель модуля сформировать у студентов базы знаний о сущности торговли, розничного и оптового товарооборота, и практических навыков в реализации теоретических положений.

В результате изучения модуля студент должен:

знать содержание и задачи курса «Экономика торговли»; виды рынка, его сущность и функции; понятие предпринимательской деятельности, функции и задачи торговли, государственное регулирование торговой деятельности; организационно-правовые формы субъектов хозяйствования в сфере товарного обращения; понятие розничного и оптового товарооборота, методологию их определения и показатели, характеризующие уровень товарооборота;

уметь применять экономические методы исследований, проводить мониторинг рыночной конъюнктуры и внешней экономической среды, оценивать эффективность деятельности различных субъектов хозяйствования, принимать и обосновывать управленческие решения для достижения эффективного функционирования организации.

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ

Словарь основных понятий

Общественное питание – предпринимательская деятельность, направленная на производство продукции общественного питания, продажу и организацию потребления продукции общественного питания и товаров с оказанием либо без оказания услуг, связанных с осуществлением общественного питания.

Оптовая торговля – вид торговли, связанный с приобретением и продажей товаров для использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, если иное не установлено законодательными актами Республики Беларусь.

Организация – это форма учреждения, созданная предпринимателем или группой предпринимателей с определенной целью, которая выполняет одну или несколько специфических функций по производству и распределению продукции, товаров или услуг.

Розничная торговля – вид торговли, связанный с приобретением и продажей товаров для личного, семейного, домашнего и иного подобного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью, если иное не установлено законодательными актами Республики Беларусь.

Рынок – имеющий в своем составе торговые места имущественный комплекс, оборудованный и предназначенный для продажи сельскохозяйственной продукции, дикорастущих плодов, ягод, продукции рыбоводства, животных и иных товаров, выполнения работ, оказания услуг юридическими лицами и физическими лицами, в том числе индивидуальными предпринимателями.

Товарное обращение – это движение материальных благ из сферы производства в сферу потребления.

Товары – имущество (предметы личного, семейного, домашнего потребления, продукция производственно-технического назначения и иное имущество), предназначенное для продажи.

Торговля – предпринимательская деятельность, направленная на приобретение и продажу товаров с оказанием или без оказания услуг, связанных с продажей товаров.

1.1. ТОРГОВЛЯ В СФЕРЕ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ

План лекции

1. Сущность товарного обращения.
2. Понятие торговли и ее функции.
3. Тенденции развития торговли в современных условиях.

1.1.1. Сущность товарного обращения

Товарное обращение – это движение материальных благ из сферы производства в сферу потребления.

Его можно охарактеризовать, как осуществляемый при посредстве денег товарный обмен между производителями и потребителями

с целью удовлетворения общественных и личных потребностей в материальных благах и услугах, а также получения при этом прибыли.

Товарное обращение выступает в трех формах:

1) рынок средств производства и материально-техническое снабжение;

2) торговля товарами народного потребления и общепит;

3) заготовка сельскохозяйственных продуктов и сырья.

1. Рынок средств производства существует в форме свободной купли-продажи по договорам между производителями (или посредниками) и потребителями.

Материально-техническое снабжение – это плановое распределение ресурсов по централизованно утвержденным фондам в пределах государственных заказов.

В условиях рыночной экономики материально-техническое снабжение имеет место при распределении продукции стратегического назначения. Оно осуществляется преимущественно для бюджетных предприятий (например, обеспечение топливом станций скорой помощи и больниц по фиксированным ценам). Многие предприятия-производители требуют от потребителей предварительную заявку на сырье и готовую продукцию с целью определения планового объема производства и дальнейшего распределения выпущенной продукции.

2. Торговля товарами народного потребления – охватывает предметы конечного потребления. В данном случае потребителями выступают в основном домашние хозяйства.

3. Заготовка сельскохозяйственных продуктов и сырья – это система формирования ресурсов, которые обеспечивают промышленность сырьем, население – продовольствием, а также создают резервы сельскохозяйственных продуктов и сырья.

Товарооборот является одним из основных показателей хозяйственно-финансовой деятельности коммерческих предприятий. Товарооборот продукции отечественного производства отражает уровень ее востребованности на рынках.

Товарооборотом называют объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени.

Количественная характеристика товарооборота – объем реализации в денежном исчислении, качественная связана со структурой товарооборота.

Структура (или ассортиментный состав) товарооборота – это соотношение удельных весов, товарных групп в общем объеме товаров, их видов или товарооборота.

К показателям, характеризующим товарооборот торгового предприятия, относятся:

- объем товарооборота в стоимостном выражении в текущих ценах;
- объем товарооборота в стоимостном выражении в сопоставляемых ценах;
- ассортиментная структура товарооборота по отдельным группам товаров (у. е., %);
- однодневный объем товарооборота (у. е.);
- объем товарооборота в расчете на одного работника, в том числе работника торговой группы;
- объем товарооборота на 1 общей площади, в том числе торговой площади;
- время обращения товаров, дни оборота;
- скорость товарооборота, число оборотов.

Необходимость торговли вызывается общественным разделением труда, наличием товарно-денежных отношений, узкой специализацией промышленных предприятий, потребностью в региональном сбалансировании спроса и предложения, быстрой реализации изготовленного товара для возобновления расширенного воспроизводства, доведения его до конечного потребителя.

Форма товародвижения – организационный прием, представляющий собой разновидность способов продвижения товаров от производителя в места продажи или потребления.

Развитие товарооборота должно быть тесно увязано с такими экономическими показателями, как спрос, поступление товаров, товарные запасы, прибыль, численность работников, расходы на оплату труда.

1.1.2. Понятие торговли и ее функции

Торговля (как вид предпринимательской деятельности) определяется как предпринимательская деятельность торговых организаций

и индивидуальных предпринимателей, в основе которой лежат отношения по продаже произведенных, переработанных или приобретенных товаров, а также по выполнению услуг, связанных с продажей товаров».

При этом товары – это предметы личного, семейного, домашнего потребления, продукция производственно-технического назначения и иное имущество, предназначенное для продажи.

Торговле присущи все внутренние и внешние свойства отраслевых систем.

Свойства торговли:

1. Внутренние свойства:

– однородность – заключается в однородности получаемого ею конечного результата, охватывающего реализацию товаров народного потребления и удовлетворение потребности в этих товарах;

– устойчивость торговой системы – понимается подчиненность ее отдельных звеньев единым закономерностям развития и внутренняя гармоничность ее отдельных частей. Торговля обладает свойством устойчивости, она включает совокупность торговых организаций, предприятий и объектов, осуществляющих продвижение товаров от производства к потребителям, а также некоторую доработку товаров, т.е. продолжение процесса производства в сфере обращения (сортировка, расфасовка и упаковка, комплектование необходимого ассортимента товаров и т.д.). Нарушение отдельных элементов торгово-технологического процесса недопустимо, так как может вызвать ломку всего процесса продвижения товаров к потребителю и их реализации, что также свидетельствует об устойчивости систем.

2. Внешние свойства:

– обусловленность торговой системы – означает незначительную зависимость принимаемых отраслевых решений от небольших колебаний внешних параметров. Например, для торговли потребительской кооперации стремление к малой обусловленности выражается в создании такого комплекса объектов и связей, который обеспечивал бы надежность функционирования всей системы и непрерывность процесса реализации – выделение оптовой торговли. Конечно, при формировании отраслевых систем необходим компромисс в соблюдении требований специализации и малой обусловленности;

– способность к адаптации – т.е. стремление к такому изменению условий внутренней и внешней среды, которое противодействовало бы снижению эффективности функционирования данной системы. При этом торговля как отраслевая адаптивная система вписывается в более общую систему (экономику в целом), в которой действуют другие отраслевые системы, и ее развитие должно согласовываться с их деятельностью.

Сущность торговли выражается в выполняемых ею функциях в системе общественно-экономических отношений.

Функции торговли:

1. Удовлетворение платежеспособного спроса населения, реализация доли каждого индивидуума в национальном доходе в определенных предметах потребления, тем самым обеспечивая воспроизводство рабочей силы. В процессе выполнения первой функции происходит реализация произведенных продуктов как потребительных стоимостей.

2. Обмен товаров путем купли-продажи, смены форм стоимости или возмещения при обмене затрат общественно необходимого труда. В процессе выполнения второй функции происходит реализация произведенных продуктов как стоимостей, т.е. обмен денежных доходов населения на предметы потребления.

Первая функция является главной.

Функции торговли (другая формулировка):

- доведение товаров от производителей до потребителей;
- реализация произведенных продуктов;
- социальная функция.

1.1.3. Тенденции развития торговли в современных условиях

Основной целью развития торговли и общественного питания на долгосрочный период будет являться создание условий для стабильного обеспечения платежеспособного спроса населения на высококачественные товары широкого ассортимента, в первую очередь отечественного производства, на основе совершенствования методов управления товарными ресурсами, создания эффективной системы товародвижения, при высоком уровне обслуживания, а также развития торговой инфраструктуры и увеличение сопутствующих услуг.

Для достижения поставленной цели будут решены следующие задачи:

- создание эффективной системы товародвижения, обеспечение потребителей широким ассортиментом товаров и услуг;
- оптимизация ассортиментной политики торговых организаций для более полного удовлетворения потребностей населения в товарах, стимулирование их приобретения, улучшения структуры потребления продуктов питания на душу населения;
- обеспечение продвижения на внутренний рынок товаров отечественного производства;
- оптимизация импорта, работа с производителями по освоению производства импортозамещающих товаров, достижение положительного сальдо во внешней торговле потребительскими товарами;
- совершенствование организационных структур управления торговлей, в том числе за счет создания совместных предприятий и крупных торговых организаций, применяющих сетевые технологии;
- повышение эффективности работы оптовой торговли в товароснабжении розничных торговых организаций и индивидуальных предпринимателей;
- развитие конкурентной среды, в том числе за счет развития малого и среднего предпринимательства, и создание соответствующей инфраструктуры торговли;
- обеспечение защиты прав потребителей, в том числе во взаимодействии с общественными объединениями.

Приоритетными направлениями развития торговли и общественного питания для достижения основной цели станут:

- формирование товарных ресурсов в соответствии с потребностью потребительского рынка республики, организация своевременных поставок производимых товаров по объему и ассортименту;
- проведение ежегодных республиканских оптовых ярмарок по закупке продовольственных и непродовольственных товаров отечественного производства в необходимых объемах и ассортименте;
- проведение маркетинговых исследований с целью изучения покупательских предпочтений и формирования заказов на производство потребительских товаров;

— совершенствование экономических механизмов формирования стабилизационных фондов (запасов) продовольственных товаров в целях бесперебойного обеспечения ими населения в межсезонные периоды;

— взаимодействие производителей товаров с оптовыми и розничными организациями по вопросам ассортимента и качества товаров, улучшения условий поставки товаров, повышения эффективности работы оптовой торговли в товароснабжении розничной сети;

— совершенствование складской инфраструктуры, внедрение сетевых принципов организации торговли и логистики, создание современных распределительных и оптово-логистических центров, развитие крупных торговых объектов и розничных сетей, расширение сети магазинов-складов;

— формирование оптимального размещения розничной торговой сети, обеспечивающей территориальную доступность товаров и услуг во всех регионах республики;

— привлечение инвестиций, в том числе иностранных, для строительства торговых объектов и объектов общественного питания, реконструкции действующих, внедрения прогрессивных технологий продажи товаров и оказания услуг;

— развитие торговой инфраструктуры, применение современных технологий, разнообразных форм торгового обслуживания;

— расширение сети объектов общественного питания, в том числе за счет открытия объектов быстрого обслуживания;

— увеличение количества объектов придорожного сервиса;

— развитие торговой деятельности под единым брендом, разработка фирменного стиля и собственных торговых марок;

— применение активных форм торговли (ярмарок, выставок-продаж, распродаж товаров по сниженным ценам, дисконтных продаж, рекламных акций с вручением покупателям призов и подарков и иных форм), внемагазинных форм продажи товаров (торговля по образцам, в том числе через интернет-магазины, на аукционах, разносная, развозная и др.);

— проведение модернизации и реконструкции рынков и создание на них необходимых условий для осуществления торговли производителями сельскохозяйственной продукции и физическими лицами;

— постепенный перевод индивидуальных предпринимателей с рынков в современные специально оборудованные торговые центры;

— автоматизация производственных процессов и технологий продаж, обслуживания покупателей, установка современного технологического оборудования, в том числе оснащение магазинов аквариумами и охлаждаемыми витринами для продажи живой рыбы;

— развитие в торговле и общественном питании информационных систем, основанных на современных компьютерных технологиях;

— оснащение магазинов и объектов общественного питания платежными терминалами для осуществления расчетов с применением банковских пластиковых карточек и автоматизированными комплексами, предусматривающими учет движения товаров и денежных средств;

— совершенствование технологий идентификации товаров;

— развитие электронной торговли;

— контроль за соблюдением субъектами торговли всех форм собственности требований законодательства и интересов покупателей, за качеством реализуемых товаров;

— дальнейшая либерализация ценообразования, внедрение бонусных скидок, дисконтных карт;

— осуществление комплекса мер по улучшению финансового состояния и обеспечению эффективной деятельности субъектов торговли.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое товарное обращение?
2. Формы товарного обращения.
3. Дайте определение товарооборота.
4. Что такое торговля?
5. Дайте определение товару.

6. Перечислите внутренние свойства торговли.
7. Перечислите внешние свойства торговли.
8. Функции торговли.
9. Основные тенденции развития торговли.

1.2. РОЗНИЧНЫЙ ТОВАРООБОРОТ

План лекции

1. Понятие и состав розничного товарооборота.
2. Факторы, определяющие объем и структуру розничного товарооборота.
3. Показатели розничного товарооборота.

1.2.1. Понятие и состав розничного товарооборота

Розничная торговля по своей сути является предпринимательской деятельностью в сфере обмена, связанной с продажей товаров конечным потребителям для личного или коллективного пользования.

Будучи важным звеном системы распределения, розничная торговля обеспечивает продвижение товаров от изготовителя до конечного потребителя. Чтобы хорошо торговать, надо знать, кто покупатель, кто производит товар необходимого качества и по цене, приемлемой для покупателей. А также следует выяснить, какие товары продаются в других магазинах конкурентов.

В соответствии с Инструкцией по учету розничного товарооборота, товарных запасов в торговле:

«Розничный товароборот – это продажа продовольственных и непродовольственных товаров населению:

- за наличный и безналичный расчет организациями розничной торговли и общественного питания;
- организациями других отраслей экономики, имеющими на своем балансе сеть розничной торговли и общепита;
- организациями, не имеющими торговой сети, но реализующими товары населению;
- индивидуальными предпринимателями;
- физическими лицами, осуществляющими продажу сельскохозяйственных продуктов на рынках».

С точки зрения системного подхода розничный товарооборот необходимо рассматривать в 3-х аспектах:

1. Как систему отношений общественного производства,
2. Как систему отношений обмена денежных доходов населения на товары народного потребления,
3. Как систему обратной связи с производством.

Объем и тенденции изменений розничного товарооборота в значительной степени характеризует собой уровень жизни населения.

Именно через розничный товарооборот реализуются денежные доходы, полученные в соответствии с количеством и качеством затраченного труда. Это находит отражение в динамике развития розничного товарооборота и его долю в фонде потребления. Розничный товарооборот находится в тесной взаимосвязи с денежным обращением. Увеличение или снижение объемов реализации товаров народного потребления вызывает соответственно изменение поступления денег в банк.

Развитие розничного товарооборота отражает народно-хозяйственные пропорции между производством и потреблением, спросом и предложением, розничной продажей и денежным обращением.

Розничный товарооборот отражает состояние национальной экономики, эффективность производства и управление процессом товародвижения, степень развитости рынка и его конъюнктуру.

Розничный товарооборот включает:

- продажу товаров населению за наличный расчет;
- по чекам сберегательного банка;
- продажу товаров в кредит по почте;
- продажу товаров в магазинах без пошлинной торговли, комиссионных, на аукционах;
- продажу рабочим и служащим форменной одежды, как из розничной сети, так и со складов материально-технического снабжения организаций;
- продажа товаров населению по образцам с использованием электронных средств связи;
- стоимость товаров, связанных со всеми видами выигрышей;
- стоимость проданных по подписке печатных или ведомственных изданий;
- стоимость упаковки, не входящей в цену товара.

В розничный товарооборот не включается:

- продажа непродовольственных товаров юридическим лицам, включая организации и учреждения социальной сферы;
- продажа продовольственных товаров юридическим лицам, не относящимся к социальной сфере;
- выдача работникам торгового предприятия товаров в счет погашения задолженности по заработной плате;
- продажа на предприятиях торговли проездных билетов, лотерейных билетов, телефонных карточек и т. д.

Классификация видов розничного товарооборота осуществляется по следующим признакам.

Признаки классификации розничного товарооборота:

1. По формам торговли:
 - розничный товарооборот государственной торговли;
 - розничный товарооборот негосударственных форм торговли, в т. ч.:
 - кооперативной,
 - частной и других;
2. По территориально-организационным признакам:
 - розничный товарооборот в городе;
 - розничный товарооборот в сельской местности;
3. По видам оборота:
 - товарооборот розничной торговли;
 - товарооборот общественного питания;
4. По структуре оборота:
 - продажа продовольствия;
 - продажа непродовольственных товаров.

1.2.2. Факторы, определяющие объем и структуру розничного товарооборота

Переход к рыночным отношениям требует того, чтобы торговые организации получали прирост товарооборота не за счет увеличения ресурсов (экстенсивный фактор), а за счет лучшего их использования (интенсивный фактор), поэтому при анализе общего объема товарооборота важно изучить, за счет каких факторов получен его прирост.

С этой целью все факторы, под влиянием которых развивается товарооборот, следует разделить на 2 группы.

Группы факторов влияния на товарооборот:

1. ЭКСТЕНСИВНЫЕ ФАКТОРЫ:

- денежные доходы населения (покупательные фонды населения), у. е.;
- товарные ресурсы (товарные запасы на начало периода плюс все поступления товаров), у. е.;
- численность обслуживаемого населения, человек;
- численность работников торговли (среднесписочная), человек;
- товарные запасы, у. е.;
- торговые площади, м².

2. ИНТЕНСИВНЫЕ ФАКТОРЫ:

- процент охвата розничным товарооборотом покупательных фондов, %;
- процент использования товарных ресурсов (отношение товарооборота к товарным ресурсам), %;
- товарооборот на одного человека, у. е.;
- производительность труда работников, у. е.;
- скорость обращения товаров, раз;
- товарооборот на 1 м² торговой площади, у. е.

Кроме того, факторы, влияющие на товарооборот можно разделить на внешние и внутренние.

К факторам влияния ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ на размер розничного товарооборота, связанным с обслуживанием населения и его покупательными фондами, относятся:

- численность населения, обслуживаемого организацией;
- покупательные фонды;
- охват покупательных фондов товарооборотом.

Для определения влияния на объем розничного товарооборота вышеперечисленных факторов следует использовать формулу

$$PTO = \frac{(ЧН \cdot ПФ_{cp}) \cdot ОХВ}{100}, \quad (1.1)$$

где РТО – товарооборот;

ЧН – численность обслуживаемого населения;

ПФ_{ср} – покупательные фонды населения в расчете на 1 человека;

ОХВ – процент охвата товарооборотом покупательных фондов населения.

Произведем расчеты влияния с помощью метода цепных подставок:

Расчет влияния факторов внешней среды на размер товарооборота

1. Влияние на товарооборот изменения численности обслуживаемого населения:

$$\Delta \text{РТО}_{\text{ЧН}} = \frac{\text{ЧН}_1 \cdot \text{ПФ}_{\text{ср}0} \cdot \text{ОХВ}_0}{100} - \frac{\text{ЧН}_0 \cdot \text{ПФ}_{\text{ср}0} \cdot \text{ОХВ}_0}{100}, \quad (1.2)$$

где $\Delta \text{РТО}_{\text{ЧН}}$ – изменение товарооборота за счет изменения численности обслуживаемого населения;

1 – показатели отчетного периода;

0 – базисного периода.

2. Влияние изменения покупательных фондов населения, приходящихся на одного человека:

$$\Delta \text{РТО}_{\text{ПФ}} = \frac{\text{ЧН}_1 \cdot \text{ПФ}_{\text{ср}1} \cdot \text{ОХВ}_0}{100} - \frac{\text{ЧН}_1 \cdot \text{ПФ}_{\text{ср}0} \cdot \text{ОХВ}_0}{100}. \quad (1.3)$$

3. Влияние изменения процента охвата покупательных фондов розничным товарооборотом:

$$\Delta \text{РТО}_{\text{ОХВ}} = \frac{\text{ЧН}_1 \cdot \text{ПФ}_{\text{ср}1} \cdot \text{ОХВ}_1}{100} - \frac{\text{ЧН}_1 \cdot \text{ПФ}_{\text{ср}1} \cdot \text{ОХВ}_0}{100}. \quad (1.4)$$

К факторам влияния ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ на размер розничного товарооборота относятся следующие группы факторов:

– 1 группа – факторы, связанные с обеспечением и использованием трудовых ресурсов;

– 2 группа – факторы, связанные с использованием основных фондов.

1 группа факторов внутренней среды – факторы, связанные с обеспечением и использованием трудовых ресурсов:

– численность работников торговли;

– организация и производительность труда.

Для определения влияния данных факторов следует использовать формулу

$$PTO = ПТ \cdot ЧР, \quad (1.5)$$

где PTO – товарооборот;

ЧР – численность работников торговли;

ПТ – производительность труда.

Произведем расчеты влияния с помощью метода цепных подставок:

Расчет влияния 1-й группы факторов внутренней среды на товарооборот

1. Влияние на товарооборот интенсивного (качественного) фактора (производительности труда):

$$\Delta PTO_{ПТ} = (ПТ_1 - ПТ_0) ЧР_1. \quad (1.6)$$

2. Влияние на товарооборот экстенсивного (количественного) фактора (численности работников торговли):

$$\Delta PTO_{ЧР} = (ЧР_1 - ЧР_0) ПТ_0. \quad (1.7)$$

2 группа факторов внутренней среды – факторы, связанные с использованием основных фондов:

– фондоотдача;

– среднегодовая стоимость основных фондов.

Для определения влияния данных факторов следует использовать формулу:

$$PFO = \Phi_0 \cdot OF, \quad (1.8)$$

где Φ_0 – фондоотдача;

OF – среднегодовая стоимость основных фондов.

Произведем расчеты влияния с помощью метода цепных подставок:

Расчет влияния 2-й группы факторов внутренней среды на товарооборот

1. Влияние на товарооборот изменения среднегодовой стоимости основных фондов:

$$\Delta PTO_{O\Phi} = (O\Phi_1 - O\Phi_0) \Phi_{00}. \quad (1.9)$$

2. Влияние на товарооборот изменения фондоотдачи:

$$\Delta PTO_{\Phi_0} = O\Phi_1 (\Phi_{01} - \Phi_{00}). \quad (1.10)$$

Кроме того, к внутренним факторам, связанным с использованием основных фондов, относятся:

- количество магазинов (K);
- средняя торговая площадь одного магазина (S);
- товарооборот на 1 м^2 торговой площади (T).

Для определения влияния данных факторов следует использовать формулу:

$$PTO = K \cdot S \cdot T. \quad (1.11)$$

1.2.3. Показатели розничного товарооборота

Достижение прибыли невозможно без определения объема товарооборота, обеспечивающего достижение наибольшей прибыли. Для торговых организаций необходимо достичь такого объема розничного товарооборота, который может обеспечить максимально возможную прибыль, при условии качественного обслуживания населения.

- Розничный товарооборот измеряется:
 - стоимостными и натуральными показателями;
 - показателями его изменения (прироста, снижения);
 - показателями объема продаж в расчете на душу населения.

Как любой стоимостной показатель розничный товарооборот имеет свои недостатки: на его размеры непосредственно влияет инфляция, поэтому оценку и анализ необходимо производить в сопоставимых ценах.

Основные показатели розничного товарооборота торговой организации

1. Розничный товароборот:
 - в действующих ценах,
 - в сопоставимых ценах;
2. Численность обслуживаемого населения;
3. Покупательные фонды обслуживаемого населения;
4. Розничный товароборот торгующих систем района;
5. Розничный товароборот на одного человека:
 - в действующих ценах,
 - в сопоставимых ценах;
6. Процент охвата покупательных фондов населения розничным товарооборотом;
7. Удельный вес товарооборота организации в общем товарообороте района;
8. Индекс цен.

Структура розничного товарооборота отражает отношение между продовольственными и непродовольственными товарами, а также ассортиментный состав продаж.

- Кроме того, розничный товароборот характеризуется показателями реализации, товарных запасов и поступления товаров.

Показатели реализации, товарных запасов и поступления товаров взаимосвязаны и отражаются балансовой увязкой:

$$З_n + П = Р + З_k, \quad (1.12)$$

где $З_n$ – запасы на начало;

$П$ – поступления (закупка);

$Р$ – реализация;

$З_k$ – запасы на конец.

Расширенная балансовая формула:

$$З_n + П = Р + В_{пр} + У_e + З_k, \quad (1.13)$$

отсюда

$$Р = З_n + П - В_{пр} - У_e - З_k, \quad (1.14)$$

где Y_e – естественная убыль;

$V_{пр}$ – прочие выбытия.

Товарные запасы, находящиеся в розничной торговой сети и на складах оптовых баз, необходимы для обеспечения бесперебойной, ритмичной работы торговых предприятий широкого ассортимента товаров и наиболее полного удовлетворения спроса покупателей.

Товарные запасы – это часть общественного продукта, находящаяся в сфере товарного обращения и предназначенная для непрерывного удовлетворения нужд общественного и личного потребления.

Товарные запасы по назначению делятся:

- текущего хранения (предназначены для бесперебойной торговли в период между поступлением партий товаров);
- сезонного хранения (образуется для удовлетворения потребностей в товарах сезонного спроса и сезонного производства);
- целевые (для стимулирования закупок с/х продукции);
- досрочного завоза (для обеспечения товарами предприятий торговли в отдаленных, труднодоступных местностях).

• Товарооборачиваемость является одним из важнейших показателей торговли, поскольку ее ускорение является одним из способов повышения конкурентоспособности товара и предприятия.

Под товарооборачиваемостью понимается (1) время обращения товаров со дня поступления до дня реализации и (2) скорость оборота товаров.

1. Время обращения характеризует среднюю продолжительность пребывания товара в виде товарного запаса.

Время обращения товара рассчитывается по формуле:

$$D_0 = Z_{cp} \cdot D / PTO, \quad (1.15)$$

$$D_0 = Z_{cp} / PTO_0, \quad (1.16)$$

где D_0 – длительность одного оборота;

Z_{cp} – средние товарные запасы (определяются по формулам средней хронологической или средней арифметической);

D – количество дней анализируемого периода;

PTO – товарооборот (объем реализации);

PTO_0 – однодневный товарооборот.

2. Скорость оборота показывает, сколько раз, в течение изучаемого периода, произошло обновлений товарных запасов. При этом необходимо заметить, что оборачиваются не сами товары, а вложенные в них средства.

Скорость обращения в количестве оборотов (K_o) определяется:

$$K_o = \text{РТО} / Z_{\text{ср}} \text{ или } K_o = D / D_0. \quad (1.17)$$

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение розничного товарооборота.
2. Что относится к группе интенсивных факторов влияния на товарооборот?
3. Что относится к факторам влияния внешней среды на размер розничного товарооборота?
4. Что относится к факторам влияния внутренней среды на размер розничного товарооборота?
5. Что включается в розничный товарооборот?
6. Что не входит в розничный товарооборот?

1.3. ОПТОВЫЙ ТОВАРООБОРОТ

План лекции

1. Сущность, роль и функции оптовой торговли.
2. Понятие, состав и классификация оптового товарооборота.
3. Факторы влияния на оптовый товарооборот.

1.3.1. Сущность, роль и функции оптовой торговли

Оптовая торговля является формой товарных связей между производством и розничной торговлей, обеспечивающей рациональную организацию товародвижения и регулярное снабжение товарами розничных торговых предприятий.

Оптовая торговля – представляет собой совокупность посреднических операций между хозяйствующими субъектами в целях сбыта (реализации) продукции, с одной стороны, и с другой – приобретения (купли) товаров для последующего использования их

в производстве или продаже розничным торговым организациям и индивидуальным предпринимателям.

Оптовая торговля включает любую деятельность по продаже товаров или услуг тем, кто приобретает их с целью перепродажи или профессионального использования.

Необходимость оптовой торговли вызывается общественным разделением труда, наличием товарно-денежных отношений, узкой специализацией промышленных предприятий, потребностью в региональном сбалансировании спроса и предложения, быстрой реализации изготовленного товара для возобновления процесса расширенного производства.

Факторы необходимости существования оптового торгового звена:

– производственные – включающие специализацию организаций-производителей на выпуске товаров народного потребления узкого ассортимента, что затрудняет сбыт товаров непосредственно в розничную торговую сеть и требует их накопления для равномерного снабжения розничных торговых организаций;

– транспортные – проявляющиеся в необходимости перемещения товаров народного потребления из пунктов производства в районы потребления;

– торговые – предусматривающие формирование торгового ассортимента для конкретных розничных и других оптовых организаций, накопление и хранение необходимых товарных запасов, организацию завоза и вывоза товаров.

Формирование рыночных отношений и создавшаяся в республике хозяйственно-экономическая ситуация коренным образом изменили условия работы оптового звена, его функции и задачи. Речь идет о создании коммерчески активного оптового звена, становлении единого рынка республики и формировании взаимовыгодных хозяйственных связей между организациями и регионами.

Сущность оптовой торговли раскрывается через ее функции.

Основные функции оптовой торговли:

1. Снабжение товарами розничных торговых предприятий;
2. Комплектация ассортимента товаров в соответствии с требованиями розничных торговых предприятий;
3. Организация своевременного завоза товаров;

4. Изучение спроса населения;
5. Воздействие на промышленность с целью производства товаров в соответствии со спросом, в необходимом ассортименте и высокого качества;
6. Организация поставки товаров на экспорт;
7. Хранение запасов товаров.

Основным звеном оптовой торговли является оптовая торговая организация, осуществляющая двусторонние экономические связи с поставщиками и покупателями с целью закупки и последующей продажи товаров.

В ходе становления рыночной экономики состав и функции оптовых организаций значительно изменились. В соответствии с концепцией развития оптовой торговли товарами народного потребления, разработанной Министерством торговли Республики Беларусь, оптовые торговые организации классифицируются по следующим признакам.

Признаки классификации оптовых организаций:

1. По товарной специализации:

- специализированные организации (одежда, обувь, бакалея, хозяйственные товары и т.д.);
- универсальные с неограниченным ассортиментом (оптово-продовольственные рынки, специализированные по потребительским комплексам).

2. По территориальному признаку:

- общереспубликанские;
- региональные.

Территориальный масштаб оптовой торговой деятельности во многом определяет ее товарную специализацию. Более узкая товарная специализация обуславливает целесообразность расширения территориальных границ обслуживаемых оптовыми организациями потребительских рынков.

3. По принадлежности:

- общереспубликанские;
- оптовые организации министерств, объединений, концернов, промышленных организаций;
- оптовые организации потребительской кооперации;
- независимые оптовые организации и объединения.

4. По форме собственности и хозяйствования:
- государственные;
 - частные;
 - смешанные;
 - коллективные;
 - совместные с участием иностранного капитала.
5. По функциональной направленности:
- оптовые;
 - сбытовые (выходные) базы;
 - торгово-закупочные оптовые организации;
 - оптово-розничные объединения.

1.3.2. Понятие, состав и классификация оптового товарооборота

Главным количественным показателем, позволяющим оценить объемы работы оптового предприятия, является оптовый товарооборот.

Оптовый товарооборот – продажа товаров несобственного производства и без видоизменения юридическим лицам, обособленным подразделениям юридических лиц и индивидуальным предпринимателям с целью их дальнейшей перепродажи или профессионального использования.

В объем оптового товарооборота включается:

- 1) стоимость товаров, отгруженных на внутренний рынок республики;
- 2) стоимость товаров, отгруженных на экспорт;
- 3) стоимость товаров, отгруженных по товарообменным (бартерным) операциям;
- 4) стоимость товаров, отгруженных в обмен на предоставленные работы, услуги.

В объем оптового товарооборота не включается:

- 1) стоимость товаров, отпущенных для переработки на собственном производстве, а также на внутрихозяйственные нужды организации;
- 2) стоимость товаров, а также продукции собственного производства, отпущенных организацией в собственную розничную сеть (структурным подразделениям);
- 3) стоимость товаров, отпущенных на давальческих условиях в другие организации для промышленной переработки или доработки;

- 4) стоимость товаров для закладки в государственный резерв;
- 5) стоимость тары, проданной с товаром, на которую установлены залоговые цены.

Оптовые предприятия помимо оптовой реализации товаров осуществляют следующие виды деятельности:

- розничная реализация товаров;
- организация общественного питания;
- торговое посредничество;
- прочие виды деятельности (строительство, производство, услуги и т.д.).

В соответствии с этим (видами деятельности) общий оборот оптового предприятия включает следующие виды оборота организаций оптовой торговли (согласно действующей форме статистической отчетности № 1-опт «Отчет о деятельности предприятий оптовой торговли» (раздел 1)):

- оптовый товарооборот (в том числе продажа товаров на экспорт);
- розничный товарооборот торговли;
- розничный товарооборот общественного питания;
- оборот торгового посредничества (сумма комиссионного вознаграждения за посредничество в приобретении или сбыте товаров от чужого имени и за чужой счет);
- оборот от прочих видов деятельности.

Оборот торгового посредничества можно рассматривать как предпринимательскую деятельность по торговле товарами собственного производства, осуществляемую посредниками, совершающими сделки по купле-продаже товаров от своего имени, но за счет других лиц или фирм по договорам комиссии, в установленном законодательством порядке.

В экономической практике различают следующие виды оптового товарооборота:

- продажу товаров розничным и промышленным предприятиям, учреждениям, организациям, а также на экспорт;
- межгосударственный отпуск (продажу товаров за пределы республики другим государствам);
- внутрисистемный отпуск (продажу в пределах республики одним оптовым продавцом другому).

В зависимости от форм организации товародвижения различают следующие виды оборота:

– складской – оптовая реализация товаров со складов оптовых предприятий;

– транзитный – поставка товаров со складов предприятий-поставщиков непосредственно покупателям, минуя склады оптовой торговли:

а) транзит оплаченный – оптовая организация обеспечивает оплату товаров (с участием в расчетах);

б) транзит неоплаченный – оптовая организация обеспечивает только процесс товародвижения (без участия в расчетах).

Соотношение складского и транзитного оборота зависит от конъюнктуры рынка, финансово-экономических интересов поставщиков и покупателей, состояния материально-технической базы оптовой торговли и, прежде всего, от наличия складских помещений, а главное от величины прибыльности производимых оптовых операций. Наиболее экономичной является транзитная форма реализации товаров.

Транзит обеспечивает оптовым предприятиям минимальные издержки обращения, значительно сокращает звенность товародвижения, ускоряет время обращения товаров, способствует сохранению их качества и т. п. Однако транзитную форму реализации не всегда можно применять, особенно по товарам сложного ассортимента, которые требуют подсортировки, преобразования производственного ассортимента в торговый, что вызывает необходимость их предварительного завоза на склады оптовых предприятий. Расширению транзита способствуют укрепление и специализация розничных торговых предприятий, развитие контейнерных перевозок, централизованной доставки товаров в торговую сеть и другим покупателям.

Товародвижение – представляет собой процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей с помощью предприятий оптовой и розничной торговли до конечного потребителя.

Экономическая характеристика процесса товародвижения может быть представлена следующими аналитическими показателями:

1) коэффициент звенности товародвижения, который рассчитывается:

а) в кратных единицах путем деления валового товарооборота (сумма розничного и оптового товарооборота) на чистый (розничный) товарооборот. Коэффициент, исчисленный указанным способом, показывает количество звеньев, через которые проходит товар на пути к конечному потребителю;

б) в процентах путем деления оптового оборота на розничный зоны обслуживания и умножением на 100 %. Данный коэффициент определяет, какой процент товаров от общей товарной массы, поступающей в розницу, проходит через оптовое звено;

2) сумма излишнего (недостающего) оптового оборота в результате увеличения (снижения) коэффициента складской звенности;

3) сумма и уровень дохода, остающегося в процессе товародвижения в пользу оптового звена.

1.3.3. Факторы влияния на оптовый товарооборот

Особое внимание при проведении анализа оптового оборота уделяется количественной оценке факторов, влияющих на этот показатель. Наибольший интерес представляет исследование факторов внутренней среды оптовой организации.

Факторы влияния внутренней среды на оптовый товарооборот:

1. Факторы, связанные с товарным обеспечением оптового товарооборота:

– поступление товаров в оптовое звено;

– товарные запасы на начало и конец периода в оптовом звене.

Влияние этой группы факторов рассчитывается с использованием формулы балансовой увязки:

$$ЗН + П_0 = ОТО + ЗК + ПВ, \quad (1.18)$$

$$ОТО = ЗН + П_0 - ЗК - ПВ, \quad (1.19)$$

где ОТО – оптовый товарооборот (оптовая реализация товаров), у. е.;

П₀ – поступление товаров в оптовое звено, у. е.;

ЗН, ЗК – товарные запасы на начало и конец периода в оптовом звене, у. е.;

ПВ – прочее выбытие, у. е.

2. Факторы, связанные с эффективностью использования трудового потенциала оптовой организации:

– производительность труда работников оптовой организации;

– среднесписочная численность работников оптовой организации (в том числе складских работников).

Как правило, влияние этой группы факторов рассчитывается методом цепных подставок.

1. Расчет влияния на величину оптового товарооборота производительности труда:

$$\Delta \text{ОТО}_{\text{пт}} = (\text{ПТ}_1 - \text{ПТ}_0) \text{ЧР}_1, \quad (1.20)$$

где $\Delta \text{ОТО}_{\text{пт}}$ – изменение суммы оптового товарооборота в действующих или сопоставимых ценах за счет производительности труда, у. е.;

$\text{ПТ}_1, \text{ПТ}_0$ – производительность труда работников оптовой организации в действующих или сопоставимых ценах за отчетный и базисный периоды, у. е.;

ЧР_1 – среднесписочная численность работников оптовой организации за отчетный период, чел.

2. Расчет влияния на величину оптового товарооборота среднесписочной численности работников оптовой организации:

$$\Delta \text{ОТО}_{\text{чр}} = (\text{ЧР}_1 - \text{ЧР}_0) \text{ПТ}_0, \quad (1.21)$$

где $\Delta \text{ОТО}_{\text{чр}}$ – изменение суммы оптового товарооборота в действующих или сопоставимых ценах за счет среднесписочной численности работников оптовой организации, у. е.;

$\text{ЧР}_1, \text{ЧР}_0$ – среднесписочная численность работников оптовой организации за отчетный и базисный периоды, чел.

3. Факторы, связанные с состоянием и эффективностью использования материально-технического потенциала оптовой организации:

- количество оптовых организаций;
- размер по величине складской площади или емкости;
- общий размер складской площади или емкости;
- величина оптового оборота на единицу складской площади или емкости и др.

1. Расчет влияния на величину оптового оборота нагрузки (объема оптовой реализации) на единицу площади:

$$\Delta \text{ОТО}_{\text{н}} = (\text{Н}_1 - \text{Н}_0) \text{S}_1, \quad (1.22)$$

где $\Delta \text{ОТО}_{\text{н}}$ – изменение суммы оптового товарооборота в действующих или сопоставимых ценах за счет нагрузки на единицу площади, у. е.;

$\text{Н}_1, \text{Н}_0$ – объем оптового товарооборота на единицу складской площади или емкости в действующих или сопоставимых ценах за отчетный и базисный периоды, у. е.;

S_1 – общий размер складской площади или емкости оптовой организации за отчетный период, м^2 , м^3 или т.

2. Расчет влияния на величину оптового оборота размера складской площади:

$$\Delta OTOS = (S_1 - S_0) H_0, \quad (1.23)$$

где $\Delta OTOS$ – изменение суммы оптового товарооборота в действующих или сопоставимых ценах за счет размера складской площади или емкости, у. е.;

S_1, S_0 – общий размер складской площади или емкости оптовой организации за отчетный и базисный периоды, м², м³ или т.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение оптового товарооборота.
2. Перечислите виды оптовых организаций по территориальному признаку.
3. Назовите факторы необходимости существования оптового звена.
4. Какая стоимость товаров включается в объем оптового товарооборота?
5. Что не включается в объем оптового товарооборота?

МАТЕРИАЛЫ К ПРАКТИЧЕСКОМУ ЗАНЯТИЮ

Тема 1. «Характеристика организационно-правовых форм торговых организаций»

Задание 1

Проведите сравнительный анализ предприятий различных организационно-правовых форм с точки зрения следующих критериев:

- статус собственников применяемого капитала;
- количество участников;
- учредительные документы;
- минимальный размер и порядок внесения уставного фонда;
- порядок управления;
- порядок принятия решений;
- распределение прибыли;
- ответственность участников;
- выход участников.

Результаты оформите в виде таблицы 1.1.

Таблица 1.1

Сравнительная характеристика организационно-правовых форм предприятий

Организационно-правовая форма	Статус собственников	Количество участников	Учредительные документы	Уставный фонд	Управление	Принятие решений	Распределение прибыли	Ответственность участников	Выход участников

Задание 2

Партнер А – владелец фирмы, производящей и реализующей видеоигры, и партнер Б – предприниматель, разрабатывающий программные средства видеоигр и реализующий их самостоятельно, решили организовать полное товарищество. Партнер А внес в уставный фонд фирмы 10 у. е.; партнер Б – 40 у. е. За первый год работы прибыль к распределению составила 40 у. е. Определите годовой доход каждого из партнеров, если в учредительном договоре закреплен следующий порядок распределения прибыли:

а) в виде фиксированных пропорций 3:2 соответственно для партнеров А и Б;

б) устанавливаются твердые оклады в 20 и 10 у. е. соответственно, а остаток распределяется пропорционально уставному капиталу каждого из партнеров;

в) устанавливается дивиденд на уставной капитал каждого из партнеров – 15 %, а остаток распределяется в фиксированных пропорциях 3:2;

г) устанавливаются твердые оклады в 10 и 5 у. е. соответственно, дивиденд на уставной капитал – 15 %, а остаток распределяется в фиксированных пропорциях 3:2.

После года работы товарищество решено ликвидировать. Имущество распродавалось в срочном порядке, сумма от его реализации составила 42,9 у. е.

Определите капитал каждого партнера после ликвидации предприятия.

Тема 2. «Анализ показателей розничного и оптового товарооборота»

Задание 1

На основании данных таблицы 1.2 проанализировать розничный товарооборот торговой организации и выявить влияние на товарооборот отчетного года факторов, связанных с товарным обеспечением, основными средствами и трудовыми ресурсами. При проведении факторного анализа заполнить таблицы 1.3–1.6 и сделать выводы.

Таблица 1.2

Исходные данные

Показатели	Вариант 1		Вариант 2	
	прошлый год	отчетный год	прошлый год	отчетный год
Розничный товарооборот, у. е.	6547	7987	5238	7658
Товарные запасы на начало года, у. е.	208	251	166	201
Товарные запасы на конец года, у. е.	251	289	201	234
Торговая площадь, м ²	820	845	768	795
Среднесписочная численность работников, чел.	365	378	290	323
Среднегодовая стоимость основных средств, у. е.	1123	1456	2456	2623
Прочее выбытие товаров, у. е.	7	9	3	5

Таблица 1.3

Влияние на объем розничного товарооборота показателей обеспеченности товарными ресурсами, у. е.

Фактор	Прошлый год	Отчетный год	Размер влияния на товарооборот (+ ; -)
Товарные запасы на начало года			
Поступление за год			
Прочее выбытие товаров			
Товарные запасы на конец года			
Розничный товарооборот			

Таблица 1.4

Влияние на объем розничного товарооборота изменения фондоотдачи и среднегодовой стоимости основных средств

Фактор	Прошлый год	Отчетный год	Изменение +/-	Расчет влияния	Размер влияния на товарооборот
Розничный товарооборот, у. е.				–	–
Среднегодовая стоимость ОС, у. е.				$\Delta OC_{cp} \cdot \Phi_{o,0}$	
Фондоотдача, у. е.				$\Delta \Phi_o \cdot OC_{cp,1}$	

Примечание: ΔOC_{cp} – изменение среднегодовой стоимости основных средств в отчетном периоде по сравнению с прошлым; $\Delta \Phi_o$ – изменение фондоотдачи в отчетном периоде по сравнению с прошлым; $\Phi_{o,0}$ – фондоотдача в прошлом году; $OC_{cp,1}$ – среднегодовая стоимость основных средств в отчетном году.

Таблица 1.5

Влияние на объем розничного товарооборота изменения торговой площади магазина и товарооборота на 1 м² торговой площади

Фактор	Прошлый год	Отчетный год	Изменение +/-	Расчет влияния	Размер влияния на товарооборот
Розничный товарооборот, у. е.				—	—
Торговая площадь, м ²				$\Delta T_{\text{м}^2} \cdot S_1$	
Товарооборот на 1 м ² торговой площади, у. е.				$\Delta T_{\text{м}^2} \cdot S_1$	

Примечание: ΔS – изменение торговой площади в отчетном году по сравнению с прошлым годом; $\Delta T_{\text{м}^2}$ – изменение товарооборота на 1 м² торговой площади в отчетном году по сравнению с прошлым годом; $\Delta T_{\text{м}^2, \text{о}}$ – товарооборот на 1 м² торговой площади в прошлом году; S_1 – размер торговой площади магазина в отчетном году.

Таблица 1.6

Влияние на объем розничного товарооборота изменения производительности труда и среднесписочной численности работников

Фактор	Прошлый год	Отчетный год	Изменение +/-	Расчет влияния	Размер влияния на товарооборот
Розничный товарооборот, у. е.				—	—
Среднесписочная численность работников, чел.				$\Delta Ч \cdot ПТ_0$	
Производительность труда, у. е.				$\Delta ПТ \cdot Ч_1$	

Примечание: $\Delta Ч$ – изменение среднесписочной численности в отчетном году по сравнению с прошлым годом; $\Delta ПТ$ – изменение производительности труда в отчетном году по сравнению с прошлым годом; $ПТ_0$ – производительность труда в прошлом году; $Ч_1$ – среднесписочная численность в отчетном году.

Рекомендации к решению:

Для выявления влияния на товарооборот отчетного года факторов, связанных с товарным обеспечением, используют формулу товарного баланса:

$$ТЗ_{н} + П = РТО + П_{в} + ЗТ_{к}, \quad (1.24)$$

$$РТО = ТЗ_{н} + П - П_{в} - ТЗ_{к}, \quad (1.25)$$

где РТО – объем розничного товарооборота, у. е.;

$ТЗ_{н}, ТЗ_{к}$ – товарные запасы на начало, конец отчетного периода, у. е.;

П – поступление товарных запасов, у. е.;

$П_{в}$ – прочее выбытие, у. е.

Для выявления влияния на товарооборот отчетного года факторов, связанных с использованием основных средств, используют следующие модели:

$$РТО = \Phi_o \cdot ОС_{ср}, \quad (1.26)$$

$$РТО = S \cdot ТМ^2, \quad (1.27)$$

где Φ_o – фондоотдача основных средств, у. е.;

$ОС_{ср}$ – среднегодовая стоимость основных средств, у. е.;

S – торговая площадь, $м^2$;

$ТМ^2$ – товарооборот на $1 м^2$ торговой площади, у. е.

Для выявления влияния на товарооборот отчетного года факторов, связанных с обеспечением и использованием трудовых ресурсов, используют следующую модель:

$$РТО = ПТ \cdot Ч, \quad (1.28)$$

где ПТ – производительность труда, у. е./ чел.;

Ч – среднесписочная численность работников, чел.

Задание 2

Определить отклонение фактической товарооборачиваемости от норматива как по товарным группам, так и в целом по торговой организации. Выявить влияние факторов на товарооборачиваемость. Планируемая величина розничного товарооборота составила:

– 4560 у. е. (вариант 1);

– 4340 у. е. (вариант 2).

При проведении факторного анализа заполнить таблицу 1.7 и сделать выводы.

Таблица 1.7

Исходные данные

	Вариант 1				Вариант 2			
	Товарная группа			По организации в целом	Товарная группа			По организации в целом
	Одежда и белье	Галантерея	Остальные товары		Одежда и белье	Галантерея	Остальные товары	
Розничный товарооборот, у. е.	3123	856	901		3345	687	265	
Фактические запасы, у. е., на:								
1.01	270	60	62		290	51	18	
1.04	240	71	67		287	48	19	
1.04	290	65	61		294	53	17	
1.10	250	70	65		296	49	19	
1.01	310	72	68		292	52	16	
Плановая товарооборачиваемость, дн.	32	28	25	30	34	26	22	29
Средний товарный запас, у. е.								
Время товарного обращения, дн.								
Коэффициент оборачиваемости товарных запасов, раз.								
Плановая товарооборачиваемость, дн.								
Отклонение от плановой товарооборачиваемости: – ускорение – замедление								

Таблица 1.8

Влияние изменения объема товарооборота и средних товарных запасов на их оборачиваемость

Фактор	План	Факт	Отклонение от плана (+/-)	Расчет влияния	Размер влияния на товарооборачиваемость
Оборачиваемость, дн.				—	—
Розничный товарооборот, у. е.				$V_{\text{Тоуф}} - V_{\text{Тоупл}}$	
Средний товарный запас, у. е.				$V_{\text{Тоф}} - V_{\text{Тоуф}}$	

Примечание: $V_{\text{Тоуф}}$ – оборачиваемость при фактическом товарообороте и плановых товарных запасах; $V_{\text{Тоупл}}$ – планируемая оборачиваемость; $V_{\text{Тоф}}$ – фактическая оборачиваемость.

Рекомендации к решению:

Уровень товарных запасов (измеряется в днях):

$$Y_{\text{ТЗ}} = (\text{ТЗ} \cdot \text{Д}) / \text{То} \quad , \quad (1.29)$$

где ТЗ – величина товарного запаса на определенную дату, у. е.;

Д – количество дней в анализируемом периоде (год – 360 дней, квартал – 90 дней, месяц – 30 дней);

То – объем товарооборота за анализируемый период, у. е.

Время товарного обращения:

$$Y_{\text{ТЗ}} = (\overline{\text{ТЗ}} \cdot \text{Д}) / \text{То} \quad , \quad (1.30)$$

где $\overline{\text{ТЗ}}$ – средний товарный запас за анализируемый период, у. е.

Средний товарный запас:

$$\overline{\text{ТЗ}} = \frac{0,5\text{ТЗ}_1 + \text{ТЗ}_2 + \dots + 0,5\text{ТЗ}_n}{n - 1} \quad , \quad (1.31)$$

где $\text{ТЗ}_1, \text{ТЗ}_2 \dots \text{ТЗ}_n$ – величина товарных запасов на отдельные даты анализируемого периода;

n – количество дат измерения товарного запаса.

Коэффициент оборачиваемости товарных запасов:

$$K_{o_{TЗ}} = \frac{T_o}{TЗ} \quad (1.32)$$

Задание 3

Произвести анализ оптового товарооборота предприятия на основании данных таблицы 1.9.

Таблица 1.9

Оптовый товарооборот предприятия

Показатель	Предшествующий год	Отчетный год				Динамика, %
		план	факт	выполнение плана, %	отклонение (+, -)	
Розничный товарооборот зоны деятельности предприятия, млрд у. е. (ТОР)	1 230	1 540	1 650	5)	6)	7)
Оптовый товарооборот, млрд у. е. (ТОО)	360	500	620			
Реализация товаров предприятиям зоны обслуживания:						
– в сумме, млрд у. е. (Р)	2)	2)	2)			
– в % к розничному товарообороту (уд. вес Р)	3)	3)	3)			
Реализация на экспорт (Э)	40	50	57			
Удельный вес экспорта в оптовом обороте, % (% Э)	1)	1)	1)			
Прибыль, млрд у. е. (П)	4,6	7,7	8,0			
Рентабельность, % (R)	4)	4)	4)			

Рекомендации к решению:

1) Рассчитываем удельный вес экспорта в оптовом товарообороте (% э) (фактический, плановый, прошлогодний). Для этого необходимо сумму оборота по экспорту (Э) разделить на сумму оптового товарооборота (ТОО), а затем получившийся результат умножить на 100 %:

$$\%, \text{ э} = \frac{\text{Э}}{\text{ТОО}} 100\%, \quad (1.38)$$

- фактический: % э_ф =
- плановый: % э_{пл} =
- прошлогодний: % э_{пр} =

2) Определяем общую сумму реализации товаров предприятиям зоны обслуживания (Р) (фактическую, плановую, прошлогоднюю). Для этого необходимо от суммы оптового товарооборота (ТОО) отнять сумму реализации на экспорт (Э):

$$P = \text{ТОО} - \text{Э}, \quad (1.39)$$

- фактический: Р_ф =
- плановый: Р_{пл} =
- прошлогодний: Р_{пр} =

3) Определяем удельный вес реализации товаров предприятиям зоны обслуживания в розничном товарообороте (уд. вес Р). Для этого необходимо сумму этого товарооборота разделить на сумму розничного товарооборота (ТОР), а затем получившийся результат умножить на 100 %:

$$4) \quad \text{удвес} P = \frac{P}{\text{ТОР}} 100\%, \quad (1.40)$$

- фактический: удвесР_ф =
- плановый: удвесР_{пл} =
- прошлогодний: удвесР_{пр} =

5) Рассчитаем рентабельность (фактическую, плановую, прошлогоднюю) оптового товарооборота (R). Для этого необходимо

сумму прибыли (П) разделить на сумму оптового товарооборота (ТОО), а затем получившийся результат умножить на 100 %:

$$R = \frac{П}{ТОО} 100 \%, \quad (1.41)$$

- фактический: $R_{\Phi} =$
- плановый: $R_{\text{ПЛ}} =$
- прошлогодний: $R_{\text{ПР}} =$

6) Определяем процент выполнения плана:

$$\% \text{ выполнения плана} = \frac{\text{факт}}{\text{план}} 100 \%, \quad (1.42)$$

7) Определяем отклонение фактических показателей от плановых (+, -):

$$\text{отклонение} = \text{факт} - \text{план} \text{ (см. таблицу)}, \quad (1.43)$$

8) Определяем динамику показателей отчетного года в сравнении с прошлым годом:

$$\text{динамика} = \frac{\text{отчетный}}{\text{прошлый}} 100\% . \quad (1.44)$$

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ УПРАВЛЯЕМОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Тема «Оценка эффективности оптового товарооборота»

Рассчитайте влияние изменения структуры товарооборота на звенность товародвижения, используя данные таблицы 1.10. При расчетах использовать метод процентных чисел.

Рекомендации к решению:

1. Определяем процентные числа по продовольственным товарам (% п). Для этого умножаем фактическую долю продовольственных товаров (ДП₁) на плановый коэффициент звенности (К₀):

$$\% \text{ п} = \text{ДП}_1 \cdot \text{К}_0 . \quad (1.33)$$

Таблица 1.10

Звеньность товародвижения в зависимости
от структуры товарооборота

Товарная группа	Структура товарооборота, %		Плановый коэффициент звенности	Процентное число
	план	факт		
Продовольственные товары	25	32	1,14	1)
Непродовольственные товары	75	68	1,2	2)
Итого:	100	100	1,185	3)

2. Рассчитываем процентные числа по непродовольственным товарам (% н). Для этого умножаем фактическую долю непродовольственных товаров (D_n) на плановый коэффициент звенности (K_0):

$$\% н = D_n \cdot K_0, \quad (1.34)$$

3. Процентные числа по итогу (% и) получаем суммированием данного показателя по продовольственным и непродовольственным товарам:

$$\% и = \% п + \% н, \quad (1.35)$$

4. Определяем скорректированный показатель звенности товародвижения (K_c). Для этого процентные числа по итогу разделим на 100:

$$K_c = \frac{\% и}{100}. \quad (1.36)$$

5. Рассчитываем влияние структуры товарооборота (ΔK_c) на изменение звенности товародвижения по сравнению с плановой. Для этого необходимо от скорректированного показателя звенности товародвижения (K_c) отнять плановый коэффициент (K_0):

$$\Delta K_c = K_c - K_0. \quad (1.37)$$

ПРИМЕРЫ РАЗНОУРОВНЕВЫХ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИЗУЧЕНИЯ МОДУЛЯ

Контроль знаний по модулю предполагает выяснение того, как студент усвоил сущности торговли, розничного и оптового товарооборота, может ли он применить на практике основные положения экономики торговли.

Примеры тестовых заданий.

Внешние свойства торговли:

- 1) способность к адаптации;
- 2) обусловленность;
- 3) однородность;
- 4) устойчивость.

Часть общественного продукта, находящаяся в сфере товарного обращения и предназначенная для непрерывного удовлетворения нужд общественного и личного потребления, – это:

- 1) реализованные товары;
- 2) товарные запасы;
- 3) поступления товаров;
- 4) оборотные средства.

К группе интенсивных факторов влияния на товарооборот относятся:

- 1) торговые площади;
- 2) численность работников торговли;
- 3) товарные запасы;
- 4) процент охвата розничным товарооборотом покупательных фондов.

Формула расчета влияния изменения процента охвата покупательных фондов розничным товарооборотом, где РТО – товарооборот; ЧН – численность обслуживаемого населения; ПФ_{ср} – покупательные фонды населения в расчете на 1 человека; ОХВ – процент охвата товарооборотом покупательных фондов населения:

$$\Delta \text{РТО}_{\text{чн}} = \frac{\text{ЧН}_1 \cdot \text{ПФ}_{\text{ср}0} \cdot \text{ОХВ}_0}{100} - \frac{\text{ЧН}_0 \cdot \text{ПФ}_{\text{ср}0} \cdot \text{ОХВ}_0}{100};$$

$$2) \Delta \text{РТО}_{\text{чн}} = \frac{\text{ЧН}_1 \cdot \text{ПФ}_{\text{ср1}} \cdot \text{ОХВ}_0}{100} - \frac{\text{ЧН}_1 \cdot \text{ПФ}_{\text{ср0}} \cdot \text{ОХВ}_0}{100};$$

$$3) \Delta \text{РТО}_{\text{чн}} = \frac{\text{ЧН}_1 \cdot \text{ПФ}_{\text{ср1}} \cdot \text{ОХВ}_1}{100} - \frac{\text{ЧН}_1 \cdot \text{ПФ}_{\text{ср1}} \cdot \text{ОХВ}_0}{100}$$

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ МАТЕРИАЛА МОДУЛЯ СТУДЕНТАМИ ЗАОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ

Студенты заочной формы обучения самостоятельно изучают материал модуля и рекомендуемую литературу. Они должны уяснить сущность торговли, розничного и оптового товарооборота и экономической эффективности торговой деятельности.

Примеры практических заданий содержатся в материалах модуля.

МОДУЛЬ 2

РЕСУРСЫ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Цель модуля: сформировать у студентов базы знаний о ресурсном потенциале торговой организации, а также в практическом применении полученных теоретических знаний на практике.

В результате изучения модуля студент должен:

знать: понятие трудовых ресурсов торговли, показатели, характеризующие эффективности использования трудовых ресурсов; формы и системы оплаты труда; показатели эффективности использования и оборотных основных средств организаций торговли.

уметь: проводить системные экономические расчеты по определению уровня использования трудовых ресурсов, осуществлять комплексную экономическую оценку деятельности организации; проводить мониторинг рыночной конъюнктуры и внешней экономической среды, товарных рынков; обосновывать направления повышения эффективности использования ресурсного потенциала.

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ

Словарь основных понятий

Кадры – это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых в коммерции, то есть это основной (постоянный) квалифицированный состав работников отрасли.

Основные фонды (в стоимостной оценке – основные средства, основной капитал) – это часть материально-вещественных ценностей, которые используются в деятельности предприятия многократно или постоянно, сохраняя при этом свою натурально-вещественную форму, а их стоимость переносится на реализуемый продукт (оказываемые услуги) постепенно по частям по мере использования.

Оборотные средства – это совокупность денежных средств, авансированных для создания оборотных фондов и фондов обращения, обеспечивающий непрерывный кругооборот денежных средств.

Персонал – весь личный состав работающих по найму, постоянных и временных квалифицированных и неквалифицированных работников отрасли.

Производительность труда – это объем продажи в единицу времени, достигнутой одним работником.

2.1. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ РАБОТНИКОВ ТОРГОВЛИ

План лекции

1. Персонал торговой организации: сущность, состав, характеристика.
2. Показатели обеспеченности кадрами и движения персонала организации.
3. Выработка и производительность труда.

2.1.1. Персонал торгового предприятия: сущность, состав, характеристика

Трудовые ресурсы – это часть населения, обладающая необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли национальной экономики (трудоспособное население: мужчины – от 16 до 60 лет; без инвалидов, пенсионеров; женщины – от 16 до 55 лет, льготников, неработающих, а также население старше и моложе трудоспособного возраста, занятое в трудовом процессе).

Кадры – это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых в коммерции, то есть это основной (постоянный) квалифицированный состав работников отрасли.

Персонал – весь личный состав работающих по найму, постоянных и временных квалифицированных и неквалифицированных работников отрасли.

Рабочая сила – это совокупность физических умственных способностей человека, которые он использует для производства материальных благ и услуг. Она характеризует работника как главной производительной силы отрасли и общества в целом и реализуется в процессе труда.

Основные отличия трудовых ресурсов от других видов ресурсов заключается в том, что каждый наемный работник может отказаться от предложенных ему условий и потребовать изменения условий труда, переобучения другим профессиям, модификации работ; может, наконец, уволиться по собственному желанию.

Трудовые ресурсы торговой организации классифицируются по признаку выполняемых функций:

- персонал управления и специалисты;
- торгово-оперативный персонал;
- вспомогательный персонал.

Кадровый состав или персонал коммерческой организации и его изменения имеют определенные количественные характеристики, которые могут быть с большей или меньшей степенью достоверности измерены и отражены рядом абсолютных и относительных показателей.

Количественная характеристика персонала коммерческой организации:

– Списочная численность работников организации – это численность работников списочного состава на определенное число или дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников.

– Явочная численность – это количество работников списочного состава, явившихся на работу. Разница между явочным и списочным составом характеризует количество целодневных простоев (отпуска, болезни, командировки и т.д.).

– Среднесписочная численность работников за месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца, включая праздничные выходные дни, и деления полученной суммы на количество календарных дней месяца.

Кроме численности работников количественная характеристика трудового потенциала организации могут быть представлены и фондом ресурсов труда ($\Phi_{\text{РТ}}$) в человеко-днях или в человеко-часах, который может определить путем умножения среднесписочной численности работников ($\text{Ч}_{\text{СП}}$) на среднюю продолжительность рабочих часов в днях или часах ($t_{\text{РВ}}$):

$$\Phi_{\text{РТ}} = \text{Ч}_{\text{СП}} \cdot t_{\text{РВ}} \quad (2.1)$$

Качественная характеристика персонала коммерческой организации определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности его работников для выполнения целей организации и производимых ими работ.

В настоящее время нет единого понимания качества труда составляющей трудового потенциала рабочей силы. Намечен лишь основной круг параметров или характеристик, определяющих качество труда:

- экономические (сложность труда, квалификация работника, отраслевая принадлежность, условия труда, трудовой стаж);
- личностные (дисциплинированность, наличие навыков, добросовестность, оперативность, творческая активность);
- организационно-технические (привлекательность труда, насыщенность оборудованием, уровень технологической организации торговых процессов, рациональная организация труда);
- социально-культурные (коллективизм, социальная активность, общекультурное и нравственное развитие).

Изучение качественного состава работников коммерческой организации предполагает применение различных группировок:

- динамика возрастного стажа работников;
- динамика стажа работы на предприятии;
- доля продавцов в качестве работников, непосредственно отпускающих товар;
- обеспеченность специалистами с высшим и средним образованием;
- удельный вес служащих с высшим и средним специальным образованием в общей численности служащих или работников организации;
- соотношение продавцов и оперативных работников;
- средний стаж работы по специальности.

Структурная характеристика персонала коммерческой организации определяется составом и количественным соотношением отдельных категорий и групп работников организации.

В зависимости от характера трудовой деятельности кадры организации подразделяется по профессиям, специальностям и уровню классификации.

Профессионально-квалификационная структура складывается под воздействием профессионального и квалификационного разделения труда.

При этом под профессией подразумевается особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков, а под специальностью – вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков.

2.1.2. Показатели обеспеченности кадрами и движения персонала организации

Рассматривая движение рабочей силы рассчитывают следующие коэффициенты, позволяющие сравнить интенсивность движения кадров:

- Коэффициент необходимого оборота:

$$K_{\text{но}} = \frac{Ч_{\text{но}}}{Ч} \cdot 100, \quad (2.2)$$

где $Ч_{\text{но}}$ – число работников уволенных за данный период по причинам государственного значения или производственного, в том числе с сохранением численности и переводом в другие организации, поступлением на учебу, призывом в армию, потерей трудоспособности, чел.;

$Ч$ – среднесписочная численность персонала.

- Коэффициент излишнего оборота или коэффициент текучести кадров:

$$K_{\text{т}} = \frac{Ч_{\text{у}}}{Ч} \cdot 100, \quad (2.3)$$

где $Ч_{\text{у}}$ – число работников, уволенных за данный период по собственному желанию, за прогул или другие нарушения трудовой дисциплины, чел.

- Коэффициент выбытия кадров:

$$K_{\text{выб}} = \frac{Ч_{\text{в}}}{Ч} \cdot 100, \quad (2.4)$$

где $Ч_{\text{в}}$ – число выбывших работников.

- Коэффициент приема кадров:

$$K_{\text{пр}} = \frac{Ч_{\text{п}}}{Ч} \cdot 100, \quad (2.5)$$

где $Ч_{\text{п}}$ – численность работников, принятых за данный период, чел.

- Коэффициент стабильности кадров:

$$K_{\text{ск}} = 1 - \frac{Ч_{\text{в}}}{Ч + Ч_{\text{в}}} \cdot 100. \quad (2.6)$$

Указанные коэффициенты сравнивают в динамике.

2.1.3. Выработка и производительность труда

На результате хозяйственно-финансовой деятельности коммерческой организации и соответственно на организацию оплаты труда большое влияние оказывает эффективность использования трудовых ресурсов (ТР).

Основным показателем эффективности использования ТР является производительность труда, которая связана с выработкой. Выработкой называют объем проданных товаров.

Производительность труда – это объем продажи в единицу времени, достигнутой одним работником.

$$ПТ = \frac{T}{Ч}, \quad (2.7)$$

где T – розничный товарооборот, у. е.;

$Ч$ – среднесписочная численность работников организации.

Этот показатель в зависимости от применяемых в организации систем оплаты труда может учитываться по организации, отделам (секциям), филиалам или по каждому работнику, продавцу и т.п. В сравнительной оценке труда работников недопустимо сопоставление ПТ разно-профильных по структуре товарооборота организации. Но такое сравнение допустимо с точки зрения выбора ассортимента товаров для предстоящих закупок и реализации предприятием. В этом случае предпочтение отдается товару, производительность труда по реализации которого наивысшая. При выборе ассортимента по ПТ могут выявить более выгодные товары, позволяющие повысить выработку на одного

работающего, тогда состав товарного ассортимента сам по себе выступает в виде производительности. Но оценивая товары по ПТ, нужно помнить, что некоторые товары, обеспечивающие повышение выработки могут оказаться более издержаемыми и менее доходными.

Существуют три группы показателей измерения ПТ:

- Показатель уровня ПТ (выработка).
- Показатели роста ПТ.
- Показатели темпы роста, прироста ПТ.

На общую эффективность труда, уровень и динамику ПТ оказывают влияние многочисленные факторы, которые делятся на внешние I и II рода и внутренние.

Внешние факторы I рода – это факторы, которые не поддаются контролю и регулированию со стороны коммерческой организации, но тем не менее, оказывают существенное косвенное влияние на результаты его деятельности:

- уровень развития производства товаров;
- степень насыщенности рынка товарной массой;
- динамика денежных доходов населения;
- динамика розничных цен на товары;
- колебания конъюнктуры рынка;
- конкуренция на рынке и др.

Внутренние факторы – это те факторы, на которые коммерческие организации могут оказывать активное воздействие, то есть изменять их влияние на ПТ. К внутренним факторам относятся:

- состояние МТБ;
- уровень технической оснащенности коммерческой организации;
- организация и уровень автоматизации и механизации труда;
- организация торгово-технологического процесса;
- используемые формы продажи;
- квалификация работников коммерческой организации;
- условия труда;
- текучесть кадров;
- система материального стимулирования и др.

Внешние факторы II рода – факторы, связанные как с постановкой внутренней работы организации я, так и с внешними условиями и отношениями:

- взаимодействие торговли с потреблением и производством;
- предварительная расфасовка и упаковка товаров;
- повышение качества торгового обслуживания;
- информирование покупателя о предметах купли-продажи, новинках и т.д. со стороны персонала организации;
- создание особого психологического климата в организации.

2.2. ОСНОВНЫЕ И ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

План лекции

1. Основные фонды: понятие, состав, структура.
2. Показатели, характеризующие состояние основных фондов и их использование.
3. Оборотные средства: понятие, состав, структура.
4. Эффективность использования оборотных средств торговых организаций.

2.2.1. Основные фонды: понятие, состав, структура

Торговое предпринимательство связано с использованием различных средств труда, необходимых для продвижения, хранения и реализации товаров. Средства труда, функционирующие в сфере обращения товаров народного потребления, образуют основные фонды торговой организации. Основные фонды и нематериальные активы, относящиеся по характеру применения к таковым, составляют материально-техническую базу торговли. Элементы материально-технической базы образуют ее структуру. По ней, как правило, можно определить принадлежность организации к той или иной подотрасли торговли, специализацию торговой организации и т. д..

Словосочетание «основные средства» подчеркивает тот факт, что именно данное имущество образует материально-техническую базу и производственный потенциал.

Основные средства – это внеоборотные активы, отвечающие определенным критериям и обладающие материально-вещественной структурой.

От других материально-вещественных ценностей основные средства отличаются длительным сроком использования. Под использованием следует понимать возможность приносить доход. Если организация относит объект к основным средствам, то она сама определяет срок его использования исходя из следующих факторов:

- ожидаемого срока использования объекта с плановой производительностью;
- ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации, естественных условий и влияния агрессивной среды, от системы ремонта;
- планируемого производства продукции или услуг в результате применения данного объекта;
- ограничений, вытекающих из нормативно-правовых актов.

Выделяют шесть оснований для классификации основных фондов в торговле.

1. По натурально-вещественному составу и выполняемым функциям различают:

- здания;
- сооружения;
- машины и оборудование;
- транспортные средства;
- производственный и хозяйственный инвентарь;
- и другие виды основных средств (например, капитальные затраты в арендованные основные средства).

Кроме того, в состав основных средств торговли могут включаться земельные участки и объекты природопользования, приобретенные фирмой в собственность.

2. По принадлежности к подотрасли различают:

- основные фонды розничной;
- оптовой торговли и общественного питания.

3. По степени использования они подразделяются на находящиеся:

- в эксплуатации;
- в запасе (резерве);
- в стадии достройки;
- на реконструкции;
- на частичной ликвидации, на консервации.

4. По имеющимся правам на объекты основные фонды подразделяются на следующие группы:

- принадлежащие организации на праве собственности (в том числе сданные в аренду);
- находящиеся у организации в оперативном управлении или хозяйственном ведении;
- полученные в аренду.

5. По характеру участия в торговом процессе основные фонды делятся на:

- активные (оборудование, машины, транспортные средства, инвентарь);
- пассивные (здания и сооружения).

6. По назначению основные фонды подразделяются на:

- производственные;
- непроизводственные.

К производственным основным фондам относятся такие средства труда, которые прямо участвуют в реализации товаров.

Непроизводственными основными фондами называются средства труда, не принимающие непосредственного участия в торговом процессе: объекты жилищного и коммунального назначения, культуры и т. п. Основные фонды влияют на соотношение переменных и постоянных издержек обращения, в свою очередь значительно воздействующее на прибыль.

2.2.2. Показатели, характеризующие состояние основных фондов и их использование

Показатели состояния основных фондов в торговле можно разделить на две группы:

- характеризующие качественное состояние основных фондов торговли как отрасли и эффективность их использования;
- характеризующие качественное состояние и эффективность использования основных фондов торговой организации.

В *первую* группу можно включить следующие показатели:

1. Плотность розничной торговой сети (РТС) – количество торговых единиц на 1000 жителей.
2. Обеспеченность населения торговой сетью – торговая площадь, приходящаяся на 1000 жителей.

3. Уровень специализации РТС – отношение количества специализированных организаций торговой сети к общему количеству организаций торговой сети.

4. Средняя торговая площадь магазина.

5. Соотношение торговой и неторговой площадей в магазине.

Во вторую группу показателей входят технико-экономические показатели зданий магазинов.

1. Отношение торговой площади к общей площади магазина:

$$K = \frac{S_T}{S_{\text{общ}}}, \quad (2.8)$$

где S_T – торговая площадь;

$S_{\text{общ}}$ – общая площадь.

Чем больше величина K , тем эффективнее используется площадь магазина.

2. Показатель рациональной расстановки оборудования (эффективного использования торговой площади) – установочный коэффициент (K_y) – отношение площади, занятой торговым оборудованием (установочной площади), к общей площади торгового зала:

$$K = \frac{S_{\text{Тоб}}}{S_{\text{Тз}}}, \quad (2.8)$$

где $S_{\text{Тоб}}$ – площадь, занятая торговым оборудованием;

$S_{\text{Тз}}$ – общая площадь торгового зала.

Потребность в основных фондах в значительной степени зависит от эффективности их использования. Как для отрасли, так и для отдельной взятой торговой организации ее измеряют, прежде всего, следующими показателями:

- фондоотдачей;
- фондовооруженностью;
- фондоемкостью;
- коэффициентом эффективности использования основных фондов.

Фондоотдача характеризует величину товарооборота, приходящегося на 1 рубль основных фондов, и определяется как отношение товарооборота к стоимости основных фондов:

$$\Phi_o = \frac{T_{об}}{СОФ}, \quad (2.9)$$

где Φ_o – фондоотдача;
 $T_{об}$ – товарооборот;
 СОФ – стоимость основных фондов.

Рост данного показателя означает, что товарооборот увеличивается более высокими темпами, чем вложения в основные фонды. Фондоотдачу можно выразить и через отношение товарооборота, приходящегося на одного работника, к фондовооруженности.

$$\Phi_o = \frac{\left(\frac{T_{об}}{Ч}\right)}{\Phi_в}, \quad (2.10)$$

где $Ч$ – численность работников торговли;
 $\Phi_в$ – фондовооруженность работников.

Фондовооруженность определяется делением стоимости основных фондов на общую численность работников. Рост такого показателя свидетельствует о модернизации материально-технической базы, способствующей увеличению производительности труда торговых работников.

В приведенной формуле числитель представляет собой производительность труда работников. Фондоотдачу можно выразить через взаимосвязь фондовооруженности и производительности труда:

$$\Phi_o = \frac{ПТ}{\Phi_в}, \quad (2.11)$$

где $ПТ$ – производительность труда.

Отсюда видно, что фондоотдача повышается при условии, что темпы роста производительности труда опережают темпы роста фондовооруженности.

Фондоёмкость – показатель, обратный фондоотдаче, – характеризует стоимость основных фондов в расчете на 1 рубль товарооборота. Ее определяют как отношение стоимости основных фондов к сумме товарооборота. С повышением фондоотдачи снижается фондоёмкость, и, наоборот, уменьшение фондоотдачи ведет к росту фондоёмкости.

Коэффициент эффективности использования основных фондов –

отношение суммы прибыли к среднегодовой стоимости основных фондов. Он характеризует рентабельность основных фондов.

При определении каждого показателя эффективности использования основных фондов следует учитывать в их составе не только собственные, но и арендованные средства.

Фондоотдача и рентабельность основных фондов показывают эффективность их использования с различных сторон и могут изменяться с различным вектором и с различной скоростью. Для обобщенной оценки целесообразно применять интегральный показатель использования основных фондов ($J_{\text{ОФ}}$), рассчитанный как квадратный корень из произведения фондоотдачи и рентабельности.

Кроме общих показателей, характеризующих эффективность использования всех имеющихся основных фондов, применяют следующие частные показатели:

- товарооборот на 1 м^2 торговой площади (магазина, склада, в целом по отрасли, подотрасли);
- прибыль на 1 м^2 торговой площади;
- соотношение площади торгового зала и подсобных помещений.

В условиях интенсификации производственных процессов в торговле последний показатель демонстрирует тенденцию к повышению. На практике это означает, что подсобные помещения, по сути, превращаются в торговый зал, так как весь рабочий запас товаров располагается непосредственно в зале.

Организации торговли располагают немалыми резервами для улучшения использования основных фондов. Среди них:

- повышение пропускной способности торговой сети за счет увеличения продолжительности работы организации, перехода на круглосуточный режим работы, снижения простоев и перерывов в работе по разным причинам;
- более рациональная типизация, специализация и размещение торговой сети;
- совершенствование организации труда;
- внедрение прогрессивных форм торговли.

2.2.3. Оборотные средства: понятие, состав, структура

Оборотные средства – это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных фондов и фондов обращения, обеспечивающий непрерывный кругооборот денежных средств.

Активы организации, которые в результате его хозяйственной деятельности полностью переносят свою стоимость на готовый продукт (товар), принимают однократное участие в торгово-технологическом процессе, изменяя при этом натурально-вещественную форму, называются оборотными фондами.

Фонды обращения – это активы организации, связанные с обслуживанием процесса обращения товаров. Они не участвуют в образовании стоимости, а являются ее носителями.

Оборотные средства (ОС) относятся к текущим активам организации, обеспечивающим непрерывность торгового процесса. Состав оборотных фондов и фондов обращения торговой организации отражен на рисунке 2.1.

Для оценки состава и изменения оборотных активов их группируют по различным признакам.

Классификация оборотных средств коммерческого предприятия:

1. По функциональному назначению:
 - оборотные фонды;
 - фонды обращения.
2. По принципам организации:
 - нормируемые;
 - ненормируемые.
3. В зависимости от источников формирования:
 - собственный;
 - заемный.
4. По степени ликвидности (скорости превращения в денежные средства):
 - абсолютно ликвидные средства (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения без краткосрочных займов);
 - быстро реализуемые основные средства (краткосрочные займы, другим организациям, краткосрочная дебиторская задолженность, товары отгруженные);
 - медленно реализуемые основные средства (товарные запасы без товаров отгруженных, долгосрочная дебиторская задолженность).
5. По материально-вещественному признаку:
 - предметы труда;
 - товарные ресурсы (запасы);
 - денежные средства и средства в расчетах (дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения в ценные бумаги, краткосрочные займы другим организациям).

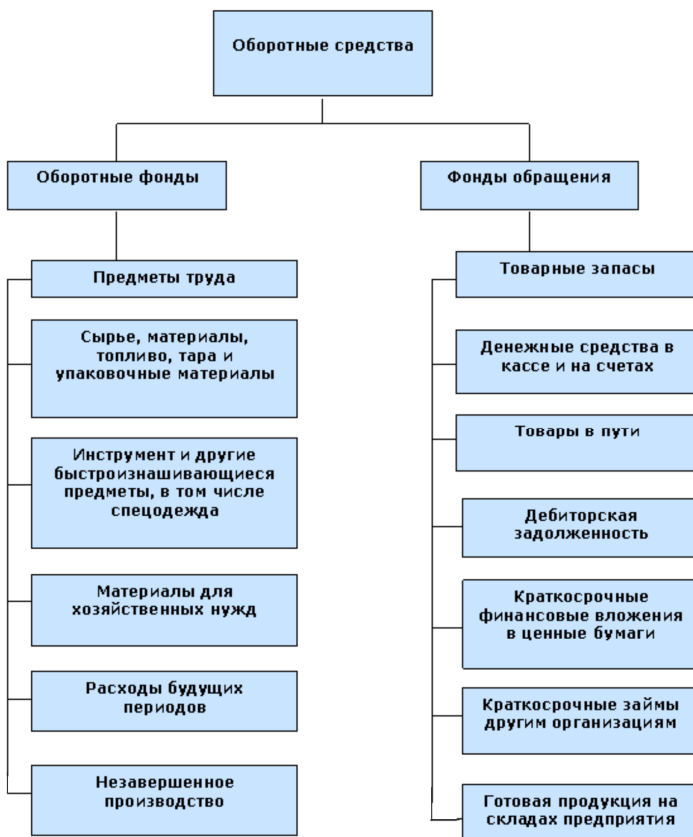


Рис. 2.1. Состав оборотных средств торгового предприятия

Величина оборотных средств, находящихся в составе оборотного фонда определяется организационно-техническим уровнем торгово-технологического процесса и длительностью торгово-технологического цикла реализуемых товаров и услуг.

Соотношение отдельных составляющих оборотных средств в общей величине характеризует структуру основных средств.

Оборотные средства – более подвижная часть активов в каждом кругообороте проходят три стадии:

$$\frac{Д}{I} \rightarrow \frac{ТГ}{II} \rightarrow \frac{Д'}{III}, \quad (2.12)$$

На первой стадии денежные средства коммерческих организаций используется для приобретения сырья, материалов, топлива, запчастей, товарных ресурсов, тары и т.п., необходимых для осуществления коммерческой деятельности.

На второй стадии приобретенные ресурсы поступают в торгово-технологическом процессе.

На третьей стадии реализуются товары и услуги.

Нормирование ОС средств – основа рационального использования хозяйственных средств организации, которая заключается в разработке обоснованных норм и нормативов их расходования, необходимых для создания постоянных минимальных запасов, достаточных для бесперебойной работы организации.

Нормы оборотных средств характеризуют минимальные запасы ТМЦ, рассчитанных в днях запаса или других единицах.

Норматив ОС определяется в денежном выражении для отдельных элементов (групп) ОС и в целом по предприятию. В общем виде норматив по отдельным элементам ОС находится по формуле:

$$H_{OCi} = H_{zi} \cdot A_i, \quad (2.13)$$

где H_{zi} – норма запаса i -го элемента в днях, у. е.;

A_i – показатель, по отношению к которому установлена норма.

Норматив оборотных средств на товарные запасы, предметы труда материально-сырьевых запасов определяется по следующей формуле:

$$H_{ТЗ,ПТ} = H_3 \frac{M}{T_k} = H_3 \cdot T_{дн}, \quad (2.14)$$

где M – расход товара, предметов труда за календарный период времени;

T_k – (год – 360, квартал – 90, месяц – 30);

$T_{дн}$ – среднедневной товарооборот.

Этот метод получил название метод прямого счета. При его использовании определяются дополнительно ожидаемые остатком издержек обращения, дебиторскую задолженность, необходимые

денежные средства и ценные бумаги. Затем рассчитывают общую потребность в оборотных средствах.

Метод прямого счета дополняется коэффициентным методом, основанным на использовании методов прямого счета, корректируя их в соответствии с ожидаемой динамикой роста продаж.

Наряду с двумя вышеуказанными методами используется в практике и аналитический (опытно-статистический) метод, при котором потребность в оборотных средствах исчисляется по средним данным, рассчитанным за ряд лет (3–5) в расчете используют выражение:

$$O_{\Pi} = \bar{Z} + \overline{\text{НДС}} + F^A - \overline{R^P}, \quad (2.15)$$

где O_{Π} – потребность в ОС;

\bar{Z} – средние запасы;

$\overline{\text{НДС}}$ – средняя величина НДС;

F^A – средняя дебиторская задолженность;

$\overline{R^P}$ – средняя кредиторская задолженность.

Средние величины рассчитываются по формуле средней хронологической моментного ряда. Полученная усредненная величина корректируется с учетом ожидаемых тенденций в планируемом периоде.

Формула средней хронологической моментного ряда имеет вид:

$$\bar{X} = \frac{\frac{1}{2}X_1 + X_2 + \dots + X_{i-1} + \frac{1}{2}X_n}{N - 1}, \quad (2.16)$$

где \bar{X}_i – искомый показатель на определенную дату $i = 1, 2, 3$ и т.д. до n ;

i – порядковый номер даты в периоде;

N – количество дат в периоде.

Норма оборотных средств на товарные и материально-сырьевые запасы складывается из времени:

- 1) пребывания их в пути (транспортный запас);
- 2) доставки материалов и товаров на предприятие и складирования их;
- 3) для подготовки материалов и товаров к торговле-технологическому процессу (технологический запас);

- 4) пребывания товаров и материалов в виде торгового запаса;
- 5) пребывания товаров и материалов в виде страхового (гарантийного) запаса.

2.2.4. Эффективность использования оборотных средств торговых организаций

Рациональное использование оборотных средств и ускорение их оборачиваемости улучшают финансовое положение организации. Эффективность использования оборотных средств коммерческой организацией измеряется показателем товарооборотности.

Товарооборотность – это продолжительность последовательного прохождения товарами отдельных стадий кругооборота. Она характеризует скорость оборота и может быть выражена следующим образом:

1. Коэффициент оборачиваемости:

$$K_{\text{Тоб}} = \frac{T}{\Phi_T}, \quad (2.17)$$

где T – объем товарооборота, у. е.;

Φ_T – средняя стоимость товаров за период у. е.

2. Продолжительность одного оборота:

$$D_{\text{об}} = \frac{t}{K_{\text{Тоб}}} \text{ или } D_{\text{об}} = \frac{t \cdot \Phi_T}{T}, \quad (2.18)$$

где t – анализируемый период (30, 90, 360), дни.

При определении товарооборотности берут не конкретный запас товаров на ту или иную дату (как при определении норм товарных запасов в днях), а средний запас за весь анализируемый период, который определяется по формуле средней хронологической, образуемой показателями конкретных товарных запасов на ряд промежуточных дат рассматриваемого периода.

3. При оценке оборачиваемости используют также коэффициент закрепления товаров:

$$K_{\text{закр}} = \frac{\Phi_T}{T}, \quad (2.19)$$

Таким образом, первый коэффициент показывает объем товарооборота приходящийся на 1 у. е. средней величины товарных запасов.

Что касается второго коэффициента, то чем меньше продолжительность одного оборота или больше число совершаемых кругооборотов при том же объеме товарооборота товарами, тем меньше требуется товарных запасов, и наоборот, чем быстрее товарные совершают кругооборот, тем эффективнее запасы используются.

Третий коэффициент характеризует сумму товарных запасов, затраченных на 1 у. е. товарооборота.

Товарооборачиваемость – важный качественный показатель работы торговых организаций. Ускорение оборачиваемости товаров свидетельствуют об улучшении хозяйственной деятельности организации, а замедление – об ухудшении ее работы.

Пути ускорения товарооборачиваемости выделяются в соответствии со стадиями кругооборота оборотных средств:

1. На стадии формирования товарных запасов: активное воздействие торговых организаций на промышленность в направлении приведения ассортимента производителей продукции в соответствии со спросом покупателей, улучшения качества товаров, увеличения выпуска расфасованных товаров.

2. На торгово-технологической стадии: повышение квалификации работников торговли, рост эффективности их труда; своевременная ликвидация запасов товаров, не пользующихся спросом населения путем их уценки, передачи другим предприятиям и т.д.; рациональная организация товародвижения, устранение излишних звеньев в движении товаров, расширение транзитных отгрузок товаров, механизация погрузочно-разгрузочных работ, устранения встречных, многократных и дальних перевозок; внедрение прогрессивных методов продажи товаров (самообслуживание, торговля по образцам и т.д.), повышение культуры обслуживания покупателей; совершенствование МТБ торговли, внедрение новой техники, механизация трудоемких работ.

3. На стадии реализации товара: организация маркетинговых исследований, сокращение кредиторской и дебиторской задолженности.

Эффект ускорения оборачиваемости ОС выражается в их высвобождении. Сумма высвобождаемых оборотных средств в результате ускорения их оборачиваемости могут быть рассчитана по формуле

$$\sum_{(\text{ИММ})}^{\text{выс.}} = \frac{T}{t} (D_{\text{об1}} - D_{\text{об2}}), \quad (2.20)$$

где $D_{\text{об1}} - D_{\text{об2}}$ – количество дней ускорения оборачиваемости ОС.

Замедление оборачиваемости товаров приводит к их иммобилизации (накоплению запасов без эффективного их использования). Иммобилизация отвлекает капитал из оборота и требует дополнительных вложений. И наоборот, высвободившиеся в результате ускорения оборачиваемости средства дают дополнительные возможности финансирования бизнеса.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите единую типовую классификацию основных средств.
2. Какими стоимостными показателями измеряется эффективность использования основных фондов?
3. Дайте определение оборотным средствам.
4. По каким признакам классифицируются оборотные средства?
5. Какими показателями можно оценить эффективность использования оборотных средств?

МАТЕРИАЛЫ К ПРАКТИЧЕСКОМУ ЗАНЯТИЮ

Тема 1 «Анализ эффективности использования основных производственных и оборотных фондов торговых организаций»

Задача 1

Основные фонды магазина на начало года составили 650 у. е. Выбытие основных фондов из-за их ветхости 1 апреля составило 120 у. е., а 1 октября магазин приобрел торговое оборудование на 160 у. е. Определить среднегодовую стоимость основных фондов.

Решение

Согласно формуле определим среднегодовую стоимость основных фондов:

$$\Phi_c = \Phi_n + \frac{\Phi_1 \cdot T_1 - \Phi_2 (12 - T_2)}{12}, \quad (2.21)$$

Задача 2

Согласно балансовым данным стоимость основных средств предприятия составила: на 1 января (ОС₁) 500 у. е.; на 1 февраля (ОС₂), 1 марта (ОС₃) и 1 апреля (ОС₄) 950 у. е.; на 1 мая (ОС₅) 600 у. е.; на 1 июня (ОС₆), 1 июля (ОС₇) 750 у. е.; на 1 августа (ОС₈), 1 сентября (ОС₉), 1 октября (ОС₁₀) 840 у. е.; на 1 ноября (ОС₁₁), 1 декабря (ОС₁₂) и на конец года (ОС₁₃) 1140 у. е. Определить среднегодовую стоимость основных средств предприятия.

Решение

Для решения задачи воспользуемся следующей формулой:

$$ОС_{cp} = \frac{\sum ОС_i}{13}, \quad (2.22)$$

где i – порядковый номер периода, $i = 1 \dots 13$.

Задача 3

Среднегодовая стоимость основных фондов магазина 600 у. е. годовой объем товарооборота 3000 у. е., а прибыли 150 у. е. Среднесписочная численность работников 10 чел. Рассчитать показатели эффективности использования основных фондов.

Решение

Для решения задачи воспользуемся следующими формулами:

Фондоотдача:

$$\Phi_o = \frac{T}{\overline{ОФ}}, \quad (2.23)$$

где T – товарооборот за период, руб;

$\overline{ОФ}$ – средняя стоимость ОФ, у. е.

Фондоемкость:

$$\Phi_e = \frac{\overline{ОФ}}{T} = \frac{1}{\Phi_o}, \quad (2.24)$$

Фондовооруженность:

$$\Phi_v = \frac{\overline{\text{ОФ}}}{\text{Чсс}}, \quad (2.25)$$

Рентабельность основных фондов:

$$R_{\text{ОФ}} = \frac{\Pi}{\text{ОФ}}, \quad (2.26)$$

Задача 4

Стоимость основных средств предприятия на 1 января составила 250 у. е., сумма начисленной амортизации 100 у. е. Определить коэффициенты износа и годности.

Решение

Для решения задачи воспользуемся следующими формулами:

$$K_{\text{изн}} = \frac{И}{\text{ОФ}_k}, \quad (2.27)$$

$$K_g = \frac{\text{ОФ}_k - И}{\text{ОФ}_k}, \quad (2.28)$$

В сумме значения $K_{\text{изн}}$ и K_g дают 100 %.

Задача 5

Основные средства оптовой базы на начало года составляли 900 у. е. В апреле сняты с эксплуатации и реализованы на сторону объекты на сумму 150 у. е., в июле приобретено компьютерное оборудование стоимостью 90 у. е., с октября введено в эксплуатацию подъемно-транспортное оборудование стоимостью 300 у. е. Рассчитайте коэффициент обновления, коэффициент выбытия, коэффициент прироста.

Решение

Для решения задачи воспользуемся следующими формулами:

Коэффициент обновления:

$$K_{об} = \frac{ОФ_{нов}}{ОФ_{к}}, \quad (2.29)$$

Коэффициент выбытия:

$$K_{выб} = \frac{ОФ_{в}}{ОФ_{к}}, \quad (2.30)$$

Коэффициент прироста:

$$K_{пр} = \frac{ОФ_{п} - ОФ_{в}}{ОФ_{н}}, \quad (2.31)$$

где $ОФ_{к}$ – стоимость основного фонда на конец периода, у. е.;
 $ОФ_{н}$ – стоимость основного фонда на начало периода, у. е.;
 $ОФ_{п}$ – стоимость поступивших основных фондов за период, у. е.;
 $ОФ_{в}$ – стоимость выбывших основных фондов за период, у. е.;
 $ОФ_{нов}$ – стоимость новых $ОФ$, у. е.

Задача 6

Оптовое предприятие приобрело три года назад фасовочное оборудование производительностью 20 у. е. т сыпучих продуктов в год. Годовые эксплуатационные издержки равны 80 у. е. Срок нормативного использования – шесть лет. Выпускаемое на настоящий момент фасовочное оборудование, требующее такой же установочной площади, имеет производительность 30 у. е. т в год, затраты на эксплуатацию 62 у. е. (минус 2 работника). Кроме того, оно позволяет расфасовать продукт в различные виды упаковки (лотки, коробки и т.д.). Определить степень морального износа работающего оборудования.

Решение

Для решения задачи воспользуемся следующими формулами:

Моральный износ второго рода по производительности:

$$I_{м \text{ по производительности}} = \frac{\Phi_{п1} - \Phi_{п0}}{\Phi_{п1}} \cdot 100, \quad (2.32)$$

$$I_{м \text{ по издержкам}} = \frac{\Phi_{и1} - \Phi_{и0}}{\Phi_{и1}} \cdot 100. \quad (2.33)$$

Итого моральный износ:

$$I_M = I_M \text{ по производительности} + I_M \text{ по издержкам} \quad (2.34)$$

где $\Phi_{п1}$ и $\Phi_{п0}$ – производительность соответственно нового и старого оборудования, у. е./т.;

$\Phi_{и1}$ и $\Phi_{и0}$ – затраты на эксплуатацию соответственно нового и старого оборудования, у. е./т.

Задача 7

Ресторан в 2008 г. купил холодильный шкаф по цене (C_1) = 45 у. е. Расходы на его доставку и установку составили ($З_д$) = 2 у. е. В 2012 г. проведена модернизация шкафа на сумму ($З_м$) = 5 у. е., а в следующем году – капитальный ремонт на сумму ($З_к$) = 1 у. е. За 2008–2013 г. сумма износа (начисленные амортизационные отчисления) составила (A) = 20 у. е. С 1 января 2014 г. планируется выбытие шкафа и расходы на его демонтаж реализации составят ($З_р$) = 3 у. е. Рассчитать различные показатели оценки основных фондов.

Решение

$$\text{Первоначальная (балансовая) стоимость (C}_{\text{пн}}) = C_1 + З_д, \quad (2.35)$$

$$\text{Текущая (балансовая) стоимость (C}_{\text{тек}}) = C_{\text{пн}} + З_м + З_к, \quad (2.36)$$

$$\text{Остаточная стоимость (C}_{\text{ост}}) = C_{\text{тек}} - A, \quad (2.37)$$

$$\text{Ликвидационная стоимость (C}_{\text{л}}) = C_{\text{ост}} + З_р. \quad (2.38)$$

Задача 8

Компьютер стоимостью (C_1) = 11 у. е. с годовой нормой амортизации (H_a) = 20 % после использования в течение ($T_{\text{сл}}$) = 3 лет списан с эксплуатации. Рассчитайте остаточную стоимость компьютера.

Решение

Остаточная стоимость объекта на момент списания:

$$C_{\text{ост}} = (C_1 - (C_1 \cdot H_a \cdot T_{\text{сл}} / 100 \%)). \quad (2.39)$$

Задача 9

Начислить амортизацию для объекта основных средств со сроком полезного использования ($T_{\text{сл}}$) = 2 года линейным способом. Первоначальная стоимость объекта ($C_{\text{пн}}$) = 100 у. е.

Решение

Исходя из срока полезного использования определяем норму амортизации, которая равна:

$$H_a = \frac{1}{2 \cdot 12} \cdot 100 \% . \quad (2.40)$$

Задача 10

Приобретен объект основных средств стоимостью ($C_{\text{пн}}$) = 100 у. е. со сроком полезного использования ($T_{\text{сл}}$) 5 лет. Рассчитайте суммы годовых амортизационных отчислений способом уменьшаемого остатка.

Решение

$$H_a = \frac{1}{T} \cdot K \cdot 100 (\%), \quad (2.41)$$

где K – коэффициент ускорения (до 2,5).

При неизменном коэффициенте ускорения (K) годовые нормы начисления амортизации постоянны.

В конце i -го года стоимость объекта вычисляется по формуле:

$$C_i = C_{\text{пн}} \cdot \left(1 - \frac{H_a}{100}\right)^i . \quad (2.42)$$

Сумма амортизационных отчислений i -ом году определяется по следующей формуле

$$A_i = C_{\text{пн}} \cdot \left(1 - \frac{H_a}{100}\right)^{i-1} \cdot \frac{H_a}{100} . \quad (2.43)$$

Задача 11

Приобретен объект основных средств стоимостью ($C_{\text{пн}}$) = 100 у. е. Срок полезного использования ($T_{\text{сл}}$) = 5 лет. Рассчитайте суммы годовых амортизационных отчислений способом списания стоимости по сумме чисел лет использования оборудования.

Решение

Сумма чисел лет срока полезного использования объекта определяется по следующей формуле:

$$\text{СЧЛ} = T_{\text{сл}} \cdot (T_{\text{сл}} + 1) / 2, \quad (2.44)$$

где СЧЛ – сумма чисел лет выбранного организацией самостоятельно в пределах установленного диапазона срока полезного использования объекта.

Годовая норма амортизационных отчислений в i -м году определяется по следующей формуле

$$H_{ai} = \frac{T_{\text{сл}} - (i - 1)}{\text{СЧЛ}} \cdot 100 (\%). \quad (2.45)$$

Величина амортизационных отчислений i -ом году вычисляется по формуле

$$A_i = C_{\text{пн}} \cdot H_{ai}. \quad (2.46)$$

Задача 12

Предприятие имеет оборотные средства: на 1 января – 820 у. е., на 1 февраля 920 у. е., на 1 марта 880 у. е., на 1 апреля 800 у. е. Товарооборот в 1-м квартале 2700 у. е. Определить продолжительность оборота оборотных средств в 1-м квартале, используя при этом формулу средней хронологической.

Решение

$$\bar{X} = \frac{\frac{1}{2} X_1 + X_2 + \dots + X_i + X_{i-1} + \frac{1}{2} X_n}{N - 1}, \quad (2.47)$$

где \bar{X} – искомый показатель на определенную дату $i = 1, 2, 3$ и т.д. до n ;

i – порядковый номер даты в периоде;

N – количество дат в периоде.

Продолжительность одного оборота:

$$D_{\text{об}} = \frac{t \cdot \bar{X}}{T}, \quad (2.48)$$

где t – анализируемый период (30, 90, 360), дни;

T – объем товарооборота, у. е.

Задача 13

Предприятие имеет оборотные средства: на 1 января – 910 у. е., на 1 февраля 900 у. е., на 1 марта 930 у. е., на 1 апреля 830 у. е. Среднедневной товарооборот 1-м квартале 30 у. е. Определить число оборотов оборотных средств в 1-м квартале.

Решение

Сначала определяется средний размер оборотных средств в 1-м квартале:

$$\bar{X} = \frac{\frac{1}{2}X_1 + X_2 + \dots + X_i + X_{i-1} + \frac{1}{2}X_n}{N - 1}. \quad (2.49)$$

Длительность одного оборота оборотных средств в 1-м квартале:

$$D_{об} = \frac{\bar{X}}{T}. \quad (2.50)$$

Число оборотов оборотных средств в 1-м квартале.

$$K_o = \frac{t}{D_{об}}. \quad (2.51)$$

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ УПРАВЛЯЕМОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Тема «Оплата труда работников торговли»

Стимулирование труда во всех отраслях проводится в основном в 2 формах: материальное и моральное. Формами материального являются: заработная плата, премии и др. виды материального поощрения, доходы от собственности, трудовые и социальные льготы.

Основные формы морального стимулирования: микроклимат и условия труда, престиж профессии и возможность профессионального роста, возможность самовыражения.

Каждая организация должна управлять процессом стимулирования труда. Основная цель управления обеспечение роста доходов персонала и дифференциация выплаты с учетом трудового вклада каждого работника в общие результаты работы.

Процесс управления стимулированием труда включает:

- правильный выбор эффективных форм и систем оплаты труда;
- организация оплаты труда с учетом особенностей и специфики работы в данной отрасли;
- построение системы дополнительного стимулирования отдельных аспектов трудовой деятельности работника;
- индивидуализация условий материального стимулирования труда наиболее квалифицированных работников через контрактную систему;
- планирование средств на стимулирование труда, в том числе за счет прибыли остающейся в распоряжении предприятия.

Зарботная плата является основной формой материального стимулирования труда. В общей сумме доходов населения на ее долю приходится около 60 %.

Зарботная плата – это есть совокупность вознаграждений, исчисляемых в денежных единицах или натуральной форме, которые наниматель обязан выплатить работнику за фактически выполненную работу, а так же за периоды, включаемые в рабочее время.

Принципы организации заработной платы:

- оплата труда на уровне, обеспечивающем воспроизводство рабочей силы соответствующей квалификации;
- дифференциация оплаты труда с учетом сложности, характера, условий труда, режимов работы и ответственности за выполняемую работу;
- равная оплата за равный труд на основе создания необходимых условий для применения равно напряженных форм труда;
- обеспечение роста заработной платы при снижении расходов на оплату труда на единицу товарооборота;
- соизмерение темпов роста средней з/п с темпами роста производительности труда и обеспечение опережающих темпов роста производительности труда.

В условиях перехода к рынку государство осуществляет регулирование оплаты труда всех отраслей. Формы государственного регулирования:

1. Законодательное установление минимального потребительского бюджета и бюджета прожиточного минимума.

2. Определение размера минимальной заработной платы и тарифной ставки 1 разряда для бюджетных организаций.

3. Регулирование соотношений в оплате труда различных профессионально-квалификационных групп на основе ЕТС.

4. Договорное регулирование оплаты труда.

5. Законодательное налоговое регулирование индивидуальных доходов и совокупного дохода.

6. Индексация заработной платы в зависимости от уровня инфляции.

Понятие организации заработной платы включает следующие элементы:

- тарифную систему;
- формы и системы оплаты труда;
- доплаты компенсационного и стимулирующего характера;
- систему премирования;
- нормирование труда.

Тарифная система представляет собой совокупность нормативных актов, материалов, на основе которых осуществляется дифференциация заработной платы рабочих и служащих, других категорий работников в зависимости от квалификации, условий, тяжести работы и ответственности за ее выполнения.

Формы и системы оплаты труда это совокупность правил, нормативных документов предусматривающих порядок выплаты, установленной тарифной системой заработной платы.

Нормирование труда – это установление норм затрат времени выработки или норм обслуживания на выполнение различных видов работ.

Различают основную или постоянную часть (тарифную) з/п и дополнительную, переменную часть (надтарифную).

Все организации должны рассчитывать не только номинальную, но реальную заработную плату.

Основу организации з/п составляет тарифная система. Элементами тарифной системы являются:

1. ЕТС РБ;

2. Тарифно-квалификационные справочники, на основе которых производится тарификация работ, то есть отнесение к соответствующим тарифным разрядам.

В настоящее время в РБ действует следующие справочники:

- ЕТКС (единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих);
 - классификационный справочник должностей служащих;
 - квалификационные характеристики должностей руководителей, специалистов и служащих торговли и общепита;
3. Система надбавок и доплат к окладам и тарифным ставкам;
4. Тарифная ставка 1 разряда.

Основным элементом является ЕТС работников РБ.

ЕТС представляет собой систему тарифных разрядов и тарифных коэффициентов. На основе ЕТС и тарифной ставки 1 разряда определяются должностные оклады и тарифные ставки работников. ЕТС, действующая в настоящее время всего 27 тарифных разрядов, в том числе для производственных отраслей – 23.

Тарифный коэффициент показывает во сколько раз тарифная ставка второго и последующих разрядов выше ставки 1 разряда.

Тарифный разряд характеризует уровень квалификации работника и зависит от сложности выполняемой работы ответственности, теоретических и практических знаний работника предусмотренных тарифно-квалификационным справочником.

ЕТС предусматривает дифференциацию тарифной части заработной платы с учетом следующих факторов:

- сложности труда, то есть квалификации работника;
- содержания и специфики труда рабочих, руководителей, специалистов, служащих;
- общих условий труда, видов деятельности, специфических факторов характерных для отдельных отраслей.

С учетом этих факторов тарифные коэффициенты увеличиваются в следующих размерах:

- с 1 по 4 разряд – на 16 %;
- с 5 по 6 – на 10 %;
- с 7 по 27 – на 7 %.

Должностные оклады и месячные тарифные ставки определяют во всех коммерческих и некоммерческих организациях путем умножения тарифной ставки 1 разряда на тарифный коэффициент.

Тарифные ставки 1 разряда для бюджетных организаций утверждаются правительством. В реальном секторе экономики, в том числе и торговле тарифные ставки 1 разряда устанавливаются самими торговыми организациями с учетом финансового положения, рентабельности работы и предусматриваются в коллективном договоре. Она не может быть меньше чем утвержденная тарифная ставка для бюджетных организаций.

С июля 2004 года внесены изменения в существовавший ранее порядок определения тарифной ставки 1 разряда. В частности для коммерческих организаций с долей государства в их имуществе с 1 июля доводятся нормативы прироста тарифной ставки 1 разряда на каждый процент прироста товарооборота в сопоставимых ценах по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Нормативы устанавливают собственники имущества, в пределах от 0,6 до 1.

Обязательными условиями повышения тарифной ставки 1 разряда являются отсутствие просроченной задолженности по заработной плате, бюджет, государственные целевые фонды, а так же за полученную с/х продукцию и продукты ее переработки.

ЕТС не распространяется в торговле на работников массовых профессий – продавцов, кассиров и т.п. Они не тарифицируются по разряду. Вместо тарифов для них установлены кратные коэффициенты тарифной ставки 1 разряда дифференцированные по 5 товарным группам в разрезе категорий продавцов.

Руководители торговых организаций тарифицируются по разрядам в зависимости от списочной численности работников:

- до 100 человек – 16 разряд;
- от 100 до 300 – 17 разряд;
- до 900 – 19 разряд.

Выплата заработной платы работникам производится путем применения соответствующих форм и систем оплаты труда.

Критерием выбора форм и систем оплаты труда является обеспечение большей личной и коллективной заинтересованности в конечных результатах деятельности организации.

Как и в других отраслях в торговле применяются 2 основные формы заработной платы:

- повременная;
- сдельная.

Повременная заработная плата означает оплату труда по фиксированным должностным окладам и тарифным ставкам. Она может быть:

- простая повременная – работник получает только должностной оклад (работники контрольно-ревизионных служб и т.д.);
- повременно-премиальная – выплата кроме должностного оклада премии за выполнение соответствующих показателей.

Сдельная з/п предусматривает оплату труда по сдельным расценкам за единицу выполненной работы или реализованной продукции. По сравнению с повременной она создает большую заинтересованность работника в росте товарооборота и производительности труда. Однако ее применение в стационарной розничной торговой сети ограничено, так как она предполагает установление норм выработки для работника или для бригады, а это означает определение затрат времени на обслуживание 1 покупателя. Различают индивидуальную и коллективную заработную плату. При индивидуальной заработок работника равняется произведению объема реализации товаров и сдельного расценки за единицу товара. Чаще всего применяется в мелко розничной торговле в виде процента с продаж.

Сдельная заработная плата может быть:

- сдельно-премиальная (+премия) применяется в торговле;
- сдельно-прогрессивная (повышение за перевыполнение);
- простая сдельная.

Разновидностью сдельной заработной платы является аккордная заработная плата (заранее определяется оплата за выполнение определенного объема работы).

В последнее время находят применение гибкие системы оплаты труда, к ним относятся:

- контрактная форма оплаты труда (условия оговариваются в контракте). Кроме должностного оклада в контракте оговариваются показатели премирования, размеры премии и обязательства работников, при выполнении которых будет выплачиваться премия;
- бестарифная система (в РБ не применяется) – для каждого работника определяется квалификационный уровень по разработанному в каждой организации перечню показателей;
- остаточная система оплаты труда (пока не применяется) – предусматривает оплату труда за счет прибыли остающейся в распоряжении организации.

В стимулировании труда важную роль играет система премирования. По экономическому содержанию премия отличается от тарифной части тем, что размеры ее зависят от результатов работы организации, и она не может быть постоянно гарантирована работнику.

Назначение премии состоит в том, что бы дополнительно поощрять работников за высокие показатели работы.

В торговых организациях есть 2 источника выплаты премий:

- средства на оплату труда включаемые в издержки обращения, статья расходы на оплату труда;
- чистая прибыль остающаяся в распоряжении организации после уплаты всех налогов.

В торговле применяются следующие виды премирования:

1. Премии за основные результаты хозяйственной деятельности, выплачиваемые ежемесячно или ежеквартально за выполнение соответствующих показателей. Размер этих премий включаемых в издержки обращения не может быть более 30 % от суммы должностных окладов работников. Если размер премии в данной организации установлен больше 30 % то остальная (сверх 30 %) выплачивается из прибыли.

2. Единовременное вознаграждение по итогам года. Размер ее зависит от стажа работы в этой организации и среднемесячной заработной платы. Выплачивается за счет прибыли.

3. Премирование по итогам смотров, конкурсов, проводимых между работниками определенных профессий.

4. Премирование за выполнение особо важных заданий.

5. Предоставление трудовых и социальных льгот работникам.

6. Специальные виды премирования (за сбор тары, макулатуры и т.п.).

Каждая организация разрабатывает положение о премировании, в котором предусматриваются показатели премирования, размеры премии, условия ее выплаты.

Положение о премировании разрабатывается в разрезе основных категорий работников. С тем, что бы учесть специфику, особенности труда отдельных категорий работников.

Основные показатели премирования в торговле:

- рост товарооборота в сопоставимых ценах по сравнению с соответствующим периодом прошлого года;
- рост производительности труда в сопоставимых ценах;
- повышение рентабельности.

Премии выплачиваются при рентабельной работе и наличии прибыли нарастающим итогом с начала года.

Таким образом, кроме 1 вида премий, все премии выплачиваются за счет прибыли остающейся в распоряжении организации.

Фонд заработной платы – сумма всех расходов на оплату труда, как в денежной, так и в натуральной форме независимо от источников финансирования. Источники финансирования:

- средства на оплату труда в издержках обращения;
- прибыль.

В соответствии с инструкцией по статистике заработной платы в состав заработной платы включается 5 видов выплат:

- заработная плата за выполненную работу и фактически отработанное время (заработная плата по окладам, тарифным ставкам, сдельным расценкам, доплаты за совмещение профессий и т.д.);

- поощрительные выплаты: регулярные (надбавки и доплаты), единовременные (все виды премирования, производимые за счет прибыли остающейся в распоряжении организации);

- выплаты компенсационного характера: за работу в тяжелых условиях, в ночное время, за сверхурочную, за работу в выходные и праздничные дни, за работу в зонах радиационного заражения;

- оплата за неотработанное время (оплата различных отпусков, оплата простоя не по вине работников;

- отдельные выплаты социального характера (путевки, проездные билеты, абонементы, подписки и т.д.).

В фонд заработной платы не включаются:

- выходное пособие работникам выплачиваемое в связи с сокращением штатов;

- надбавки к пенсиям;

- единовременные пособия работникам уходящим на пенсию;

- дивиденды по акциям;

- пособия женщинам, находящимся в отпуске по уходу за ребенком;

- расходы на проведение культурно–оздоровительных мероприятий;

- пособия по социальному страхованию;

- материальная помощь, оказываемая работникам для первоначального взноса в жилищно–кооперативное строительство и т.д.

Планированию фонда заработной платы предшествует анализ по выполнению плана по фонду з/п. Основные задачи анализа:

– определение степени выполнения плана по фонду заработной платы, то есть установление экономии или перерасхода по фонду заработной платы в сравнении с планом и выявление причин отклонений от плана;

– изучение состава и динамики фонда заработной платы и сравнение темпов роста фонда заработной платы с темпами роста товарооборота;

– сравнение динамики средней заработной платы на одного работника с динамикой производительности труда;

– расчет и оценка влияния основных факторов на фонд заработной платы.

Последовательность анализа:

1. Изучение состава фонда заработной платы по видам выплат.

2. Изучение фонда заработной платы по источникам финансирования, то есть определение фонда заработной платы всего в сумме и в процентах к товарообороту, в том числе фонда заработной платы в издержках обращения (в сумме и в процентах к обороту) и фонд заработной платы за счет прибыли (в сумме и в процентах к обороту).

3. Расчет и оценка влияния факторов на фонд заработной платы.

4. Анализ эффективности использования фонда заработной платы и оценка эффективности применяемой в торговой организации системы материального стимулирования труда.

Основными факторами, влияющими на фонд заработной платы являются:

– изменение объема товарооборота;

– изменение численности работников;

– изменение средней заработной платы.

Показатели эффективности использования фонда заработной платы (ФЗП):

1. Показатель стимулирования товарооборота (C_T):

$$C_T = T / \text{ФЗП}. \quad (2.52)$$

2. Показатель стимулирования прибыли (C_{Π}):

$$C_{\Pi} = \Pi / \text{ФЗП}. \quad (2.53)$$

3. Показатель стимулирования материальной заинтересованности работников ($C_{\text{мз}}$):

$$C_{\text{мз}} = \text{ФЗП} / \text{СЧР}. \quad (2.54)$$

4. Уровень расходов на оплату труда (Y_p):

$$Y_p = (\text{ФЗП} / T) \cdot 100. \quad (2.55)$$

5. Коэффициент соотношения темпов роста средней заработной платы и производительности труда:

$$K = I_{\text{сз}} / I_{\text{пт}}.$$

6. Интегральный показатель эффективности использования ФЗП.

$$I = C_T \cdot C_{\text{п}}.$$

Расчет влияния факторов:

1) Влияние изменения объема товарооборота.

$$\Delta \text{ФЗП} = (T\Phi (T_{\text{факт}}) \cdot \Delta Y_p) / 100$$

2) Влияние изменения численности работников.

$$\Delta \text{ФЗП} = \text{СЗ}_{\text{базис}} \cdot \Delta \text{СЧР},$$

где $\text{СЗ}_{\text{базис}}$ – средняя заработная плата на одного работника по плану или в базисном периоде;

$\Delta \text{СЧР}$ – изменение среднесписочной численности работников в отчетном периоде по сравнению с планом или базисным периодом.

3) Влияние изменения средней заработной платы.

$$\Delta \text{ФЗП} = \Delta \text{СЗ} \cdot \text{СЧР}_{\text{факт в отч пер.}}$$

Формула для расчета влияния производительности труда и средней заработной платы на уровень расходов на оплату труда:

$$\Delta Y_{\text{ропл}} = ((\Delta T_{\text{пр}} - \Delta T_{\text{срз}}) \cdot Y_{\text{ропл баз}}) / (100 + \Delta T_{\text{пр}}), \quad (2.56)$$

где $\Delta Y_{\text{ропл}}$ – размер изменения уровня расходов на оплату труда в % к т/о в отчетном периоде по сравнению с планом или базисным;

$\Delta T_{\text{пр}}$ – темп прироста ПТ в %;

$\Delta T_{\text{срз}}$ – темп прироста средней з/п;

$Y_{\text{ропл баз}}$ – размер изменения уровня расходов на оплату труда в % к т/о в базисном периоде.

Формула для расчета экономии расходов на оплату труда за счет повышения производительности труда:

$$\mathcal{E}_{\text{фз}} = (1 - (100 + \Delta Z_c) / (100 + \Delta \text{ПТ})) \cdot \text{ФЗП}_{\text{баз.}}, \quad (2.57)$$

где $\mathcal{E}_{\text{фз}}$ – экономия расходов на оплату за счет роста производительности труда;

ΔZ_c – прирост средней заработной платы в %;

$\Delta \text{ПТ}$ – прирост производительности труда в %;

$\text{ФЗП}_{\text{баз}}$ – фонд заработной платы в базисном периоде.

Для оценки эффективности применяемой системы оплаты труда рассчитывается ряд коэффициентов характеризующих использование ФЗП:

1. Коэффициент отношения индекса товарооборота к индексу суммы ФЗП.

2. Коэффициент отношения индекса прибыли к индексу ФЗП.

3. Коэффициент отношения индекса производительности труда к индексу средней з/п.

4. Коэффициент отношения индекса прибыли на 1 работника к индексу средней заработной платы на 1 работника.

5. Коэффициент отношения индекса ФЗП к индексу численности работников.

Если эти коэффициенты превышают 1, то использование ФЗП считается эффективным, а применяемая система оплаты труда обеспечивает стимулирование товарооборота, прибыли и материальной заинтересованности работников.

Если коэффициенты оказываются меньше 1, то это свидетельствует о слабом воздействии применяемой системы оплаты труда на улучшение показателей хозяйственной деятельности и низкой экономической отдаче расходуемых средств на оплату труда.

Исходными предпосылками для планирования ФЗП в торговых организациях являются:

- прогнозируемая численность работников;
- объем товарооборота на планируемый период;
- положение об оплате труда и премировании работников;
- коллективный договор в части вопросов об оплате труда;
- нормативные документы по вопросам труда и заработной платы;
- материалы анализа ФЗП за предплановый период.

Поскольку ФЗП финансируется за счет 2 источников, то детальный расчет ФЗП производится, прежде всего, по статье расходы на оплату труда в составе издержек обращения. С этой целью возможно применение следующих методов:

- метод прямого счета на основе штатного расписания;
- нормативный метод – торговая организация устанавливает для себя норматив расходов на оплату труда на единицу товарооборота в виде твердой суммы или в виде % к товарообороту, тогда исходным показателем является прогнозируемый объем товарооборота и установленный норматив в виде суммы на единицу товарооборота или в виде % от товарооборота;
- расчет по коэффициенту эластичности ФЗП от товарооборота:

$$K_э = \Delta \text{ФЗП} / \text{ФЗП}_{\text{баз.}} : \Delta T / T_{\text{баз.}} \quad (2.58)$$

$$\text{Темп прироста ФЗП} = K_э \cdot T_{\text{об}} \quad (2.59)$$

Планирование ФЗП в составе издержек обращения осуществляется в следующей последовательности:

1. Определяется на основе штатного расписания ФЗП путем умножения должностного оклада по каждой категории работников на их среднесписочную численность.

2. Рассчитывается сумма премий за основные результаты хозяйственной деятельности выплачиваемых за счет средств в составе издержек обращения, эта сумма берется в размере 30 % от суммы оклада всех работников.

3. Рассчитывается сумма надбавок и доплат компенсационного характера, количество работников и размеры надбавок и доплат предусмотрены в коллективном договоре.

4. Определяются доплаты за работу в праздничные и выходные дни. Основанием для расчета является график выхода на работу числа работников в праздничные и выходные дни и их среднедневная заработная плата, которая берется в двойном размере.

Сумма этих всех видов выплат составляет ФЗП списочного состава работников. Если в организации есть совместители и работающие по договорам подряда, то к исчисленному ФЗП прибавляется ФЗП не списочного состава.

Таким образом, определяют весь ФЗП в составе издержек обращения и исчисляют его в % к товарообороту.

Что касается расчета суммы выплат заработной платы из прибыли остающейся в распоряжении организации, то он предусматривается в смете расходования фонда потребления, создаваемого в каждой торговой организации за счет прибыли. В смете будет указано, сколько должно быть использовано из фонда потребления средств на выплату.

В каждой торговой организации должен быть создан резервный фонд оплаты труда. Он создается для обеспечения выплат работникам заработной платы, а так же предусмотренных законодательством и коллективным договором гарантийных и компенсационных выплат в случае экономической несостоятельности нанимателя или ликвидации, прекращении деятельности.

Источником создания резервного фонда является прибыль остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Размер резервного фонда устанавливается в размере 25 % годового фонда заработной платы. Поэтому каждая организация должна ежегодно отчислять не менее 5 % от суммы чистой прибыли то тех пор пока не будет сформирован резервный фонд равный 25 % годового ФЗП.

ПРИМЕРЫ РАЗНОУРОВНЕВЫХ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИЗУЧЕНИЯ МОДУЛЯ

Контроль знаний по модулю предполагает выяснение того, как студент усвоил понятие трудовых ресурсов, основных и оборотных фондов, может ли он применить полученные знания на практике.

Примеры тестовых заданий.

Показатели эффективности использования трудовых ресурсов:

- 1) трудоемкость;
- 2) трудообеспеченность;
- 3) коэффициент текучести кадров;
- 4) производительность труда.

Вид стоимостной оценки основных фондов:

- 1) отправная;
- 2) восстановительная;
- 3) индексированная;
- 4) итоговая.

Формула расчета производительности труда работников торговли:

$$1) \text{ ПТ} = \frac{\text{сумма валовой продукции}}{\text{среднесписочная численность работников}};$$

$$2) \text{ ПТ} = \frac{\text{товарооборот за период}}{\text{среднесписочная численность работников}};$$

$$3) \text{ ПТ} = \frac{\text{среднесписочная численность работников}}{\text{товарооборот за период}};$$

$$4) \text{ ПТ} = \frac{\text{среднесписочная численность работников}}{\text{сумма валовой продукции}}.$$

Формула расчета фондорентабельности:

$$1) \Phi_{\text{РЕНТ}} = \frac{\text{сумма товарооборота за год}}{\text{среднегодовая стоимость оборотных фондов}};$$

$$2) \Phi_{\text{РЕНТ}} = \frac{\text{прибыль годовая}}{\text{среднегодовая стоимость основных фондов}};$$

$$3) \Phi_{\text{РЕНТ}} = \frac{\text{среднегодовая стоимость основных фондов}}{\text{число работников}};$$

$$4) \Phi_{\text{РЕНТ}} = \frac{\text{среднегодовая стоимость основных фондов}}{\text{прибыль годовая}}.$$

Сумма затрат на приобретение, доставку, возведение и иные расходы, необходимые для доведения объекта до состояния готовности к эксплуатации, как вид стоимостной оценки основных фондов:

- 1) стартовая;
- 2) отправная;
- 3) первоначальная;
- 4) восстановительная.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ МАТЕРИАЛА МОДУЛЯ СТУДЕНТАМИ ЗАОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ

Студенты заочной формы обучения самостоятельно изучают материал модуля и рекомендуемую литературу. Они должны уяснить сущность трудовых ресурсов, основных и оборотных фондов.

Примеры практических заданий содержатся в материалах модуля.

РЕПОЗИТОРИЙ БГАТУ

МОДУЛЬ 3

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Цель модуля: «Финансово-экономические результаты деятельности торговой организации» состоит в формировании у студентов базы знаний о сущности доходов и расходов торговой организации, а также об экономической финансово-экономической деятельности, и практических навыков в реализации теоретических положений.

В результате изучения модуля студент должен:

знать: понятие доходов, источники формирования доходов торговой организации; понятие затрат и расходов, их сущность и роль в повышении рентабельности и конкурентоспособности торговых организаций; прогнозирование и планирование доходов и расходов торговых организаций. Резервы и пути оптимизации доходов и расходов торговой деятельности в условиях рынка; понятие прибыли торговой организации; показатели эффективности торговой деятельности; показатели, характеризующие финансовое состояние торговой организации; методы и способы проведения комплексных экономических расчетов;

уметь: проводить системные экономические расчеты по определению производственных затрат; исчислению себестоимости и рентабельности перерабатывающих организаций, осуществлять анализ ситуационных изменений, формировать и оптимизировать производственные затраты, разрабатывать и обосновывать мероприятия по снижению себестоимости продукции и росту рентабельности перерабатывающих предприятий; осуществлять комплексную экономическую оценку деятельности организации (предприятия); рационализации уровня издержек производства и реализации продукции, повышения рентабельности, конкурентоспособности организации (предприятия), качества выпускаемой продукции.

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ

Словарь основных понятий

Прибыль – денежное выражение стоимости прибавочного продукта, созданного производительным трудом работников отрасли,

а также части прибавочного продукта, созданного в отраслях материального производства и передаваемого в торговлю через систему торговых надбавок, скидок.

Как экономический показатель прибыль – это разница между доходами и расходами торговых организаций.

Рентабельность (от нем. *rentabel* – доходный, прибыльный), показатель экономической эффективности торговой деятельности организации.

Экономический потенциал – это совокупность производственных ресурсов торговых организаций и максимально возможная способность их работников наиболее полно удовлетворять спрос населения на товары и услуги при высоком качестве торгового обслуживания и эффективном использовании имеющихся у них материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Финансовое состояние – способность организации финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормальной деятельности, эффективностью их использования, выполнением обязательств перед бюджетом, банками, поставщиками, другими кредиторами и результативностью всей финансово- хозяйственной деятельности.

3.1. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

План лекции:

1. Прибыль как экономическая категория.
2. Виды прибыли и методика их расчета.
3. Рентабельность как основной показатель социально-экономической эффективности торговли.
4. Система показателей рентабельности и методика их расчета.

3.1.1. Прибыль как экономическая категория

В рыночной экономике прибыль занимает центральное место, выражая разносторонние экономические связи в воспроизводственном процессе и выступая в качестве цели предпринимательской деятельности. Стремление к увеличению прибыли превращает ее в главную движущую силу и основной источник экономического

и социального развития не только отдельных организаций, но и страны в целом.

Прибыли принадлежит основное место в общей системе стоимостных показателей и рычагов управления экономикой. Она является мерилем эффективности деятельности организации, источником ее развития, самофинансирования, материального поощрения труда работников, источником выплаты процентов по вкладам, дивидендов и др. Прибыль – это основной показатель оценки результатов деятельности организации в условиях развития рыночных отношений.

Прибыль в торговле рассматривается в двух аспектах: как экономическая категория и как экономический показатель. Как экономическая категория прибыль означает денежное выражение стоимости прибавочного продукта, созданного производительным трудом работников отрасли, а также части прибавочного продукта, созданного в отраслях материального производства и передаваемого в торговлю через систему торговых надбавок, скидок.

Как экономический показатель прибыль представляет собой разницу между доходами и расходами торговых организаций.

Роль прибыли в современных условиях заключается в следующем:

1) прибыль – это главная цель предпринимательской деятельности и основа для экономического развития отрасли и экономики в целом;

2) прибыль и рентабельность – критерии эффективности хозяйственной деятельности;

3) прибыль – основной внутренний источник формирования финансовых ресурсов организации и источник удовлетворения социальных потребностей трудового коллектива;

4) прибыль – основной защитный механизм от угрозы банкротства;

5) прибыль – главный источник возрастания рыночной стоимости организации (предприятия).

Прибыль позволяет удовлетворить экономические интересы государства, организации, работников и собственников. Объектом экономических интересов государства служит та часть прибыли, которую организация уплачивает в виде налога на прибыль и которую общество использует для развития экономики страны. Экономические интересы организации удовлетворяются за счет чистой прибыли. Она является основным источником финансирования расходов,

связанных с производственным и социальным развитием. Экономические интересы работников связаны с материальным стимулированием и социальными выплатами, источником которых является также чистая прибыль организации. Собственники также заинтересованы в увеличении прибыли организации, поскольку увеличиваются дивиденды, обеспечивается рост их капитала.

Прибыль выполняет три основные функции:

- 1) оценочная (прибыль используется для оценки эффективности деятельности субъектов хозяйствования);
- 2) распределительная (через прибыль и рентабельность решается задача наиболее эффективного распределения ресурсов среди альтернативных видов деятельности);
- 3) стимулирующая (получение и рост прибыли является основным стимулом развития экономики).

Источники образования прибыли в рыночной экономике многочисленны, они взаимосвязаны между собой и выделить чистое их содержание достаточно сложно.

В большинстве случаев получение прибыли – это результат реализации товара и услуги, основанной на привлечении труда и капитала. Кроме того, источниками образования прибыли являются предпринимательская способность, внедрение различных инноваций, достижение оптимальных объемов деятельности, способность к риску, стечение благоприятных обстоятельств. Доказано, что прибыль организации возрастает при экономии постоянных расходов, а также прибыль растет до тех пор, пока процентная ставка по банковским кредитам будет ниже рентабельности вложенного капитала.

Прибыль тесно связана с жизненным циклом организации. Оценка жизненных циклов с позиции прибыльности показывает, что она должна за период от «рождения» до «зрелости» обеспечить достижение максимальной прибыли, на стадии «выживания» – обеспечить поиск новшеств, способствующих омоложению организации.

3.1.2. Виды прибыли и методика их расчета

В зависимости от методов учета в экономической теории и практике различают следующие виды прибыли: экономическую, бухгалтерскую, реальную, номинальную, нормальную (удовлетворительную), максимальную, недополученную, чистую, налогооблагаемую, и другие.

Экономическая прибыль – разность между доходом и экономическими (явными и неявными) расходами (издержками).

Бухгалтерская прибыль представляет собой разность между величиной дохода и явными расходами.

Реальная прибыль – это номинальная прибыль, скорректированная с учетом инфляции.

Номинальная прибыль характеризует фактически полученный ее размер при действующих ценах на товары и тарифах на услуги.

Минимальной считается такая прибыль, которая после уплаты налогов обеспечивает организации минимальный уровень рентабельности на вложенный капитал, равный среднему проценту ставки банков по депозитам, сложившейся за исследуемый период.

Под *нормальной прибылью* понимается минимальное вознаграждение предпринимателя, удерживающее его в выбранной им сфере деятельности. Если получаемая прибыль меньше нормальной, то капитал и предприниматель устремляются в другую сферу.

Недополученная прибыль – прибыль, которую могла бы получить организация при более выгодном использовании ресурсов.

Прибыль от реализации товаров – это разница между доходами от реализации, за вычетом отчислений, уплачиваемых в целевые фонды и расходами по реализации товаров.

Прибыль от операционной деятельности – прибыль, полученная как разница между операционными доходами и расходами.

Прибыль от внеоперационных операций – прибыль, полученная как разница между внеоперационными доходами и расходами.

Прибыль (*общая прибыль*) торговой организации формируется как сумма прибыли от реализации, прибыли от операционной деятельности и прибыли от внеоперационных операций.

Налогооблагаемая прибыль – прибыль, подлежащая налогообложению по установленной ставке. При этом облагаемая налогом прибыль уменьшается на сумму исчисленного налога на недвижимость и льготную (прибыль не облагаемую налогами по установленной ставке) величину прибыли.

Чистая прибыль – это прибыль, полученная как разница между общей величиной прибыли и налогами, уплачиваемыми из прибыли (налог на недвижимость, налог на прибыль, налог на доходы от мероприятий, облагаемых налогом на доходы, местные налоги).

3.1.3. Рентабельность как основной показатель социально-экономической эффективности торговли

Итоги работы организации подлежат оценке за любой отчетный период. В связи с этим по данным учета и отчетности исчисляется система различных количественных и качественных показателей, призванная дать всестороннюю оценку деятельности организации. Показатели эффективности дают ориентировочную оценку выгодности экспортных и импортных операций. Прежде всего рассмотрим, что представляет собой рентабельность.

Одно из его определений звучит так: рентабельность (от нем. *rentabel* – доходный, прибыльный), показатель экономической эффективности торговой деятельности организации. Комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов. Рентабельным считается организация, которая приносит прибыль.

Можно привести еще одно понятие рентабельности: рентабельность – показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на реализацию, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы используемого для организации своей деятельности.

Каждая организация самостоятельно осуществляет свою торговую деятельность на принципах самоокупаемости и прибыльности. Организация имеет определенные расходы по реализации продукции. Эти расходы представляют издержки данной организации (себестоимость), или индивидуальные издержки. Однако издержки отдельного продукта по организациям могут отклоняться от средних издержек по отрасли, которые принимаются за общественно необходимые затраты или стоимость, денежное выражение которых составляет цену продукта. Наличие индивидуальных издержек, порождает обособление другой части стоимости продукции – прибыль, а, следовательно, и относительного ее измерения – рентабельности.

Однако абсолютная величина прибыли не дает представления об уровне и изменении эффективности торговли. Сумма прибыли может увеличиваться, а эффективность торговли может оставаться на прежнем уровне или даже снизиться. Это происходит в том случае, если прирост прибыли получен за счет экстенсивных (количественных) факторов – увеличения численности работников, роста парка оборудования и т.д. Если же при росте численности работников

их производительность осталась прежней или снизилась, то эффективность производства соответственно не изменяется или даже снижается. Основными отличительными признаками рентабельности в системе торговых отношений являются следующие:

1) отношение прибыли к издержкам производства, характеризующие уровень прибыльности текущих затрат (на приобретение сырья, материалов, топлива, на амортизацию средств труда, расходы по управлению и обслуживанию торговой деятельности и заработной плате работников);

2) отношение прибыли к среднегодовой стоимости производственных фондов, характеризующие относительный размер возрастания авансированных затрат и дающее оценку экономической эффективности производственных фондов.

Реальный смысл имеют признаки рентабельности, которые характеризуют эффективность затрат по прибыли, полученной после реализации.

Распределительная функция рентабельности конкретно проявляется в том, что ее величина является одним из основных критериев для распределения части прибавочного продукта – прибыли.

Основные пути роста рентабельности торговой деятельности – развитие наиболее прогрессивных методов торговли, рациональное размещение объединений, организаций, повышение удельного веса специализированных торговых точек, применение современных методов организации торговли и труда в соответствии с требованиями научно-технического прогресса, повышение производительности труда, снижение себестоимости, улучшение качества, усиление режима экономии в расходовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов и повышение материальной заинтересованности работников в результатах своего труда.

3.1.4. Система показателей рентабельности и методика их расчета

Для оценки эффективности работы торгового предприятия при недостаточном использовании показателя прибыли, поскольку наличие прибыли еще не означает, что предприятие работает хорошо. Многие торговые предприятия, получившие одинаковую сумму прибыли, имеют различные объемы продаж, разные затраты. Поэтому для определения эффективности произведенных затрат используется относительный

показатель – уровень рентабельности. Различают несколько видов рентабельности – уровней прибыли по отношению к различным показателям.

Рентабельность товарооборота:

а) для розничной торговли:

$$R_p = \frac{\Pi}{T} \cdot 100; \quad (3.1)$$

б) для предприятий оптовой торговли:

$$R_p = \frac{\Pi_o}{OT} \cdot 100, \quad (3.2)$$

где Π , Π_o – балансовая, чистая или прибыль от реализации торгового предприятия (розничного и оптового соответственно);

T – объем розничного товарооборота.

OT – оптовый товарооборот с участием оптового предприятия в расчетах.

Рентабельность товарооборота показывает, какая прибыль получена в расчете на 1 у. е. оборота или сколько процентов занимает прибыль в товарообороте.

Но данный показатель не позволяет судить об эффективности использования имеющихся ресурсов.

Поскольку рентабельность продаж в значительной степени зависит от структуры товарооборота, необходимо рассчитать параллельно и рентабельность реализации конкретных товаров по формуле:

$$IR = \frac{ТН-И}{ТН} \cdot 100, \quad (3.3)$$

где IR – индивидуальная рентабельность;

$ТН$ – сумма торговой надбавки;

$И$ – издержкостоемость товара.

Рентабельность текущих издержек:

$$R_{ио} = \frac{\Pi}{I_{обр}} \cdot 100, \quad (3.4)$$

где $I_{обр}$ – сумма текущих издержек.

Этот показатель позволяет определить эффективность произведенных расходов и их окупаемость. Он характеризует величину прибыли на 1 у. е. текущих затрат. Чем выше эта величина, тем выше эффективность деятельности торгового предприятия.

Коэффициент эффективности текущих расходов:

$$K_{\text{эф}} = \frac{И_{\text{обр}}}{Д_{\text{вал}}}, \quad (3.5)$$

где $Д_{\text{вал}}$ – валовой доход, у. е.

Полученный показатель означает ту часть торговой надбавки, которая направлена на покрытие текущих издержек.

Недостатком двух последних ресурсов (основные и обратные фонды предприятия).

Рентабельность совокупных затрат:

$$R_{\phi} = \frac{\Pi}{\text{ОФ} + \text{ОС} + \text{ФОТ}} \cdot 100, \quad (3.6)$$

где ОФ – стоимость основных фондов;

ОС – стоимость оборотных фондов;

ФОТ – стоимость содержания работников.

Данный показатель показывает размер прибыли, приходящейся на единицу стоимости совокупных ресурсов.

С целью углубления анализа рентабельности рассчитываются отдельно:

- рентабельность ОФ;
- рентабельность ОС;
- прибыль в расчете на 1 м² торговой площади складского помещения;
- прибыль в расчете на одного торгового (торгово-оперативного) работника;
- прибыль к среднедневной (годовой) численности;
- прибыль в расчете на 1 у. е. затрат, связанных с их содержанием работников (ФОТ+ затраты на подготовку кадров и охрану труда).

Рентабельность капитала:

а) рентабельность всего капитала:

$$R_{\text{к}} = \frac{\Pi}{\text{ССИ}} \cdot 100, \quad (3.7)$$

где ССИ – среднегодовая сумма имущества;

б) рентабельность всех инвестиций:

$$R_{\text{и}} = \frac{\Pi_{\text{чист}} + \Pi_{\text{вып}}}{\text{СК} + \text{ДО}} \cdot 100, \quad (3.8)$$

где $\Pi_{\text{чист}}$ – чистая прибыль;

$\Pi_{\text{вып}}$ – выплаченные проценты по займам и кредитам;

СК – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства.

в) рентабельность используемого капитала:

$$R_{\text{ик}} = \frac{\Pi_{\text{реал}}}{\text{ССК}} \cdot 100, \quad (3.9)$$

где $\Pi_{\text{реал}}$ – прибыль от реализации;

ССК – среднегодовая стоимость капитала (инвестиции+НЗП).

г) рентабельность собственного капитала:

$$R_{\text{ск}} = \frac{\Pi_{\text{р}}}{\text{СССК}} \cdot 100, \quad (3.10)$$

где СССК – среднегодовая стоимость собственного капитала.

Эффективность прибыли ($\text{Э}_{\text{п}}$) – показатель, позволяющий оценить долю чистой прибыли в валовом доходе, то есть эффективность использования имеющихся ресурсов, применяемой практики, тактики и стратегии ведения бизнеса для достижения выбранной цели:

$$\text{Э}_{\text{п}} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{D_{\text{вал}}} \cdot 100. \quad (3.11)$$

Вопросы для самоконтроля

1. Что отражает прибыль?
2. Перечислите виды прибыли.
3. Куда распределяется прибыль предприятия?
4. Дайте определение рентабельности.
5. Перечислите виды рентабельности.

3.2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

План лекции

1. Понятие, виды и критерии эффективности торговой деятельности.
2. Методические основы определения эффективности торговой деятельности.
3. Показатели экономической эффективности торговли.
4. Экономический анализ эффективности деятельности торговой организации.

3.2.1. Понятие, виды и критерии эффективности торговой деятельности

В условиях инновационного развития рыночной экономики, возрастания конкуренции на рынке товаров и услуг, важнейшей задачей является повышение эффективности использования имеющихся и нереализованных возможностей экономического потенциала каждой торговой организации.

Экономический потенциал – это совокупность производственных ресурсов торговых организаций и максимально возможная способность их работников наиболее полно удовлетворять спрос населения на товары и услуги при высоком качестве торгового обслуживания и эффективном использовании имеющихся у них материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Количественными параметрами экономического потенциала торговли являются:

- объем розничного и оптового товарооборота;
- наличие и размер товарных запасов;

– численность, профессионально-квалификационный состав работников;

– финансовые ресурсы, объем активов, их ликвидность;

– объем, структура основных фондов, их техническое состояние и показатели воспроизводства;

– обеспеченность населения регионов торговой и складской площадями, емкостями хранилищ в сравнении с установленными оптимальными нормативами;

– обеспеченность торгово-технологическим оборудованием.

Основными составляющими модели экономического потенциала торговых организаций должны быть:

– объем и качество имеющихся ресурсов;

– профессионализм и образовательный уровень кадров, способность специалистов и менеджеров эффективно использовать производственные ресурсы;

– финансовая способность, выражающаяся в обеспеченности собственным капиталом, в ликвидности активов, финансовой устойчивости и платежеспособности организации;

– инновационные способности, характеризуемые способностью к обновлению основных фондов, к смене торговых технологий;

– информационные способности – наличие у персонала знаний, умений, навыков оперативно использовать информацию для принятия управленческих решений.

Все эти составляющие в сравнении с выбранными стандартами или критериями (или в сравнении с показателями организаций, работающих в аналогичных условиях) характеризуют конкурентоспособность торговой организации, ее позиции на рынке.

Отсюда, управление экономическим потенциалом сводится практически к оценке и анализу факторов, повышающих или снижающих конкурентоспособность потенциала, к выбору и реализации стратегии и тактики для достижения поставленной цели. Выбор стратегии управления экономическим потенциалом должен осуществляться с учетом внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на показатели деятельности торговой организации.

Результаты использования экономического потенциала находят отражение в показателях экономической и социальной эффективности деятельности торговой организации

В целом под эффективностью понимают получение наибольших результатов при тех же затратах или тех же результатов при меньших затратах ресурсов.

Эффективность, как экономическая категория, выражает экономические отношения по поводу использования ресурсов для производства или реализации определенной массы потребительных стоимостей в целях удовлетворения личных и общественных потребностей и получения на этой основе прибыли, обеспечивающей нормальное функционирование торговой организации на рынке.

Отсюда, измерение эффективности и управление ею на всех уровнях: макроуровне, мезоуровне и микроуровне являются настоятельной необходимостью.

Различают экономическую и социальную эффективность деятельности.

Общепризнанным отечественной и в зарубежной науке и практике является измерение экономической эффективности как отношение полученного в результате деятельности эффекта к примененным ресурсам или произведенными затратам.

В реальной жизни не существует эффективности затрат отдельно от эффективности примененных ресурсов.

Эффективность должна рассматриваться как обобщенная функция от эффективности использования отдельных видов производственных ресурсов, поскольку повышение ее есть общий результат лучшего использования ресурсов. Мерой роста этой эффективности является экономия текущих затрат. Вместе с тем различие состоит в том, что экономия ресурсов выступает как условие расширения деятельности организации и увеличения на этой основе прибыли, а экономия текущих затрат является источником увеличения прибыли.

Экономическая эффективность является обобщающей характеристикой конечной результативности деятельности субъектов хозяйствования.

Анализ эффективности позволяет выявить взаимосвязи между факторами ее роста и достигнутыми результатами.

Оценка экономической эффективности не может ограничиваться только сопоставлением, полученного результата с примененными ресурсами и потребленными затратами. Она должна включать

и показатели, которые характеризовали бы как повышение эффективности структуры управления, так и конечные социальные результаты.

Социальная эффективность торговой деятельности связана с выполнением торговлей социальных функций и характеризуется степенью удовлетворения спроса населения на товары при высоком качестве торгового обслуживания и рациональном использовании товарно-производственных ресурсов.

3.2.2. Методические основы определения эффективности торговой деятельности

При определении экономической эффективности могут быть использованы разные методики расчета. В частности, расчеты могут производиться с использованием как ресурсного, так и затратного методов. Так, при применении ресурсного метода, предусматривающего расчет эффективности как отношение экономического эффекта к затратам ресурсов, необходимо ориентироваться на максимизацию эффекта, а при оценке эффективности как отношение затрат к полученным результатам следует исходить из необходимости минимизации затрат.

Применение ресурсного и затратного метода построения показателей экономической эффективности позволяет более глубоко изучить динамику эффективности, выявить резервы ее повышения.

Одной из актуальных задач науки и практики является обоснование стройной системы показателей оценки экономической эффективности торговых организаций.

Многие торговые организации до настоящего времени применяют систему показателей оценки деятельности ориентированную главным образом на оценку степени выполнения планов и динамику основных показателей, а не на повышение эффективности использования ресурсов. Во многих организациях выполнение планов (оперативных заданий) или рост товарооборота являются и сегодня условием премирования работников, в то время как повышению эффективности деятельности способствовало бы премирование за ускорение товарооборачиваемости или соблюдение нормативов товарных запасов, за экономию топливно-энергетических ресурсов, за повышение производительности труда в сопоставимых ценах, рентабельности хозяйственной деятельности и достижение более высоких качественных результатов. Применяемая в настоящее время на практике, система показателей не отвечает в полной мере требованиям рыночной экономики, изменившимся внешним

и внутренним условиям работы предприятий. Ряд показателей вообще утратили свое значение (степень выполнения планов, наличие товарных запасов на конкретную дату без анализа их структуры, соотношений в динамике товарооборота и товарных запасов и др.

В системе оценочных показателей отдельных организаций отсутствуют показатели, характеризующие финансовую устойчивость и платежеспособность, ликвидность активов, позицию организации на рынке, рентабельность инвестированного и собственного капитала.

Эффективностью деятельности торговой организации необходимо управлять.

Составными элементами механизма управления являются:

- система показателей для стратегического и текущего планирования и управления основной деятельностью, включая и показатели оценки экономической эффективности достигнутых результатов;

- методика обеспечения достоверности исходной информации и рассчитываемых показателей;

- методика и последовательность анализа и оценки экономической эффективности торговой деятельности;

- методика расчета показателей;

- изучение и оценка влияния внешних и внутренних факторов на экономическую эффективность торговой деятельности.

3.2.3. Показатели экономической эффективности торговли

С учетом практики деятельности отечественных организаций и опыта оценки коммерческой деятельности зарубежных фирм (компаний) система показателей эффективности работы торговых организаций может быть классифицирована по следующим признакам:

- 1) по степени обобщения:

- обобщающие и частные показатели;

- 2) по показателю измерения результата: абсолютные, относительные;

- 3) по продолжительности рассматриваемых процессов:

- показатели, исчисляемые за фиксированный отрезок времени, по стадиям жизненного цикла организации или в зависимости от продолжительности торгового цикла;

- 4) по содержанию:

- показатели рентабельности капитала, единовременных и текущих затрат и зависящие от них показатели финансовой устойчивости и платежеспособности;

– показатели, характеризующие позицию организации на рынке, определяемую в основном показателями ее деловой (коммерческой) активности и конкурентоспособности;

– показатели социальной эффективности (уровень удовлетворения спроса и качества обслуживания потребителей).

В качестве обобщающих показателей оценки экономической эффективности деятельности торговых организаций могут быть использованы:

1. Коэффициент эффективности примененных ресурсов (\mathcal{E}_p), характеризующий величину полученного эффекта на единицу примененных ресурсов. Он исчисляется по формуле:

$$\mathcal{E}_p = \frac{T}{(\overline{OC} + \overline{OB} + \text{ФЗП})}, \quad (3.12)$$

где T – объем товарооборота в сопоставимых ценах:

\overline{OC} – среднегодовая стоимость основных фондов;

\overline{OB} – среднегодовая сумма оборотных средств;

ФЗП – израсходованный фонд заработной платы.

2. Показателю эффективности примененных ресурсов в зарубежной практике соответствует показатель производительности системы (Π_c), исчисляемый как отношение объема произведенной продукции к количеству ресурсов, потребленных для этой продукции:

$$\Pi_c = \frac{Q}{3}, \quad (3.13)$$

где Q – объем произведенной продукции;

3 – затраты труда, капитала, энергии, материалов и др. ресурсов.

Коэффициент прибыльности примененных ресурсов (K_{np}). Исчисляется по формуле:

$$K_{np} = \Pi \text{ или } \frac{\text{ЧП}}{(\overline{OC} + \overline{OB} + \text{ФЗП})}, \quad (3.14)$$

где Π – прибыль за отчетный период;

ЧП – чистая прибыль, остающаяся в распоряжении после уплаты налогов в бюджет.

3. Коэффициент эффективности текущих затрат (Э_{тз}). Он характеризует величину прибыли, полученную от основной деятельности на рубль текущих затрат (потребленных ресурсов)

$$\text{Э}_{\text{тз}} = \text{П}_p / \text{Р}_p, \quad (3.15)$$

где П_p – прибыль от реализации товаров;

Р_p – расходы на реализацию товаров.

Приведенные обобщающие показатели дополняют друг друга и предполагают учет при решении задач повышения экономической эффективности деятельности организации особенностей использования примененных и потребленных ресурсов. Дело в том, что величина примененных ресурсов и прежде всего оборотного капитала зависит от организации хозяйственных связей с поставщиками товаров и стабильности ситуации на потребительском рынке, в ней находят отражение, как достижения, так и недостатки в системе межотраслевых связей и расчетов между субъектами рынка. Что касается потребленных ресурсов (текущих затрат), то величина их в основном зависит от эффективности управления организацией и уровня хозяйствования.

4. Интегральный показатель динамики эффективности примененных ресурсов (I):

$$I = I \text{Э}_p \cdot I \text{К}_{\text{пр}}, \quad (3.16)$$

где $I \text{Э}_p$ – индекс изменения коэффициента эффективности примененных ресурсов ($I \text{Э}_p = \text{Э}_p$ за отчетный период : Э_p за прошлый период);

$I \text{К}_{\text{пр}}$ – индекс изменения коэффициента прибыльности примененных ресурсов ($I \text{К}_{\text{пр}} = \text{К}_{\text{пр}}$ за отчетный период : $\text{К}_{\text{пр}}$ за прошлый период).

Интегральный показатель рекомендуется применять только для оценки изменения эффективности во времени.

Наряду с приведенными обобщающими показателями для оценки экономической эффективности торговой деятельности необходимо использовать частные показатели, характеризующие эффективность использования отдельных видов ресурсов, отражающие:

- финансовую устойчивость организации;
- позиции организации на рынке;
- интересы потребителей.

В составе финансовых показателей (1 группа) следует выделить абсолютные и относительные.

К основным абсолютным показателям можно отнести: объем товарооборота, прибыль от реализации товаров, прибыль за отчетный период, в том числе, направляемую на расширение торговой деятельности.

Перечисленные показатели необходимы и во внутрифирменном текущем планировании и управлении.

К числу наиболее важных относительных показателей относятся: показатели рентабельности товарооборота, реализованных товаров, вложенного и собственного капитала, основного и оборотного капитала, показатели финансовой устойчивости и платежеспособности и др.

Таблица 3.1

Методика расчета частных показателей экономической эффективности
торговой деятельности

Наименование показателя	Методика расчета	Обозначение показателя
1	2	3
Финансовые показатели		
1. Рентабельность товарооборота (P_T)	$P_T = (\Pi_p : T) \times 100$	Π_p – прибыль от реализации товаров, T – объем товарооборота
2. Рентабельность вложенного капитала ($P_{вк}$)	$P_{вк} = \Pi : (\overline{ОС+ОБ}) 100$	Π – прибыль за отчетный период
3. Рентабельность собственного капитала	$P_{ск} = (\text{ЧП} : \text{СК}) 100$	ЧП – чистая прибыль, СК – собственный капитал
4. Рентабельность основных средств ($P_{ос}$)	$P_{ос} = (\text{ЧП} : \overline{ОС}) 100$	$\overline{ОС}$ – среднегодовая сумма основных средств

1	2	3
5. Рентабельность оборотных средств ($P_{об}$)	$P_{об} = (ЧП : \overline{ОБ}) 100$	$\overline{ОБ}$ – среднегодовая сумма оборотных средств
Показатели деловой (коммерческой) активности организации		
1. Доля организации на рынке (УД)	$УД = (Ti : T) 100$	T_i – товарооборот организации, T – товарооборот региона-района деятельности
2. Коэффициент оборачиваемости совокупных активов ($K_{са}$)	$K_{са} = T_p : A$	T_p – товарооборот в розничных ценах, A – среднегодовая стоимость всех активов
3. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств ($K_{об}$)	$K_{та} = T_c : T_{об}$	T_c – товарооборот в ценах себестоимости, $T_{об}$ – среднегодовая сумма оборотных средств
4. Коэффициент оборачиваемости товарных запасов ($K_{тз}$)	$K_{тз} = T_c : TЗ$	$TЗ$ – среднегодовая сумма товарных запасов
5. Фондоотдача по основным фондам (Φ_o)	$\Phi_o = T_p : \overline{ОФ}$	T_p – товарооборот в розничных ценах, $\overline{ОФ}$ – среднегодовая сумма основных фондов
6. Фондоотдача по оборотным средствам ($\Phi_{об}$)	$\Phi_{об} = T_p : \overline{ОБ}$	$\overline{ОБ}$ – среднегодовые оборотные средства
7. Производительность труда (ПТ)	$ПТ = T_{сц} : СЧР$	$T_{сц}$ – товарооборот в сопоставимых ценах, $ОФ$ – среднесписочная численность работников

1	2	3
8. Прибыль на одного работника (ПР)	$ПР = П : СЧР$	П – прибыль за отчетный год
9. Товарооборот на 1 м ² торговой площади (ТПМ ²)	$ТПМ^2 = Т : S$	S – торговая площадь
10. Прибыль на 1 м ² торговой площади (ПРМ ²)	$ПРМ^2 = П_p : S$	П _p – прибыль от реализации товаров
Показатели оценки уровня удовлетворения спроса и обслуживания покупателей (социальной эффективности)		
1. Индекс физического объема розничного товарооборота (I _{фт})	$I_{фт} = T_{цо} : T_{цб}$	T _{цо} , T _{цб} – товарооборот в сопоставимых ценах в отчетном и базисном периодах
2. Степень удовлетворения спроса (C _p)	$C_p = (T \cdot 100) : (З_н + П)$	C _p – степень реализации товаров, З _н – товарные запасы на начало периода, П – поступление товаров в отчетном периоде
3. Степень оседания товаров в запасах (C _з)	$C_з = З_к : (З_н + П) 100$	З _к – товарные запасы на конец года
4. Степень обновления ассортимента товаров (C _о)	$C_o = П : (З_н + П) 100$	
5. Коэффициент устойчивости ассортимента (K _y)	$K_y = \frac{O_1 / A + O_2 / A + \dots + O_n / A}{n}$	O ₁ , O ₂ , O _n – количество разновидностей в момент проверки, n – количество проверок, A – количество разновидностей по ассортиментному перечню

1	2	3
6. Коэффициент развития прогрессивных методов продажи товаров ($K_{пр}$)	$K_{пр} = T_{пр} : T_{об}$	$T_{пр}$ – объем товарооборота с применением прогрессивных методов продаж, $T_{об}$ – общий объем товарооборота
7. Коэффициент дополнительного обслуживания покупателей ($K_{д}$)	$K_{д} = \frac{Y_1 / Y_c + Y_2 / Y_c + \dots + Y_n / Y_c}{n}$	Y_1, Y_2, Y_n – количество услуг, которые оказывались в момент проверки, Y_c – количество дополнительных услуг по перечню, n – количество проверок

Приоритет в системе показателей оценки эффективности торговой деятельности должен быть отдан финансовым показателям. Через эти показатели можно осуществлять действенный контроль за торговой деятельностью, финансовым положением и принимать эффективные управленческие решения. Кроме того, следует иметь в виду, что без наличия достаточных финансовых ресурсов и эффективности их использования невозможно внедрение инноваций, закупка в необходимых размерах товаров и других товарно-материальных ценностей, улучшение качества торгового обслуживания.

Приведенная система показателей оценки эффективности работы торговых организаций жизненна, ее применение позволяет найти узкие места в деятельности, которые при общем анализе показателей не всегда видны, и принять соответствующие управленческие решения.

3.2.4. Экономический анализ эффективности деятельности торговой организации

Как известно, основными показателями оценки деятельности торговых организаций являются прибыль и товарооборот в сопоставленных ценах.

Рассмотрим методику расчета влияния использования функционирующих примененных ресурсов на динамику этих показателей.

Влияние изменения эффективности использования конкретного вида примененных ресурсов на динамику товарооборота определяется по формуле:

а) по основным фондам

$$\Delta T_1 = \frac{(\Phi_o - \Phi_б) \cdot O\Phi_o \cdot УОФ_б}{100}, \quad (3.17)$$

где ΔT_1 – сумма прироста (снижения) товарооборота за счет эффективности использования основных фондов;

Φ_o и $\Phi_б$ – фондоотдача по основным фондам в отчетном и базисном периодах;

$O\Phi_o$ – сумма основных фондов в отчетном периоде;

$УОФ_б$ – удельный вес основных фондов в базисном периоде в общей стоимости примененных ресурсов.

б) по оборотным средствам

$$\Delta T_2 = \frac{(\Phi_{об} - \Phi_{об}) \cdot OБ_o \cdot УОБ_б}{100}, \quad (3.18)$$

где ΔT_2 – сумма прироста (снижения) товарооборота за счет эффективности использования оборотных средств;

$\Phi_{об}$ и $\Phi_{об}$ – фондоотдача по оборотным средствам в отчетном и базисном периодах,

$OБ_o$ – сумма оборотных средств в отчетном периоде,

$УОБ_б$ – удельный вес оборотных средств в базисном периоде в общей стоимости примененных ресурсов.

в) по трудовым ресурсам

$$\Delta T_3 = \frac{(\Phi_{фзпo} - \Phi_{фзпб}) \cdot ФЗП_o \cdot УФЗП_б}{100}, \quad (3.19)$$

где ΔT_3 – сумма прироста (снижения) товарооборота за счет эффективности использования трудовых ресурсов;

$T_{\text{фзпо}}$ и $T_{\text{фзпб}}$ – товарооборот на 1 рубль фонда заработной платы в отчетном и базисном периодах;

ФЗП_o – сумма израсходованного фонда заработной платы в отчетном периоде;

$\text{УФЗП}_б$ – удельный вес суммы фонда заработной платы в базисном периоде в общей стоимости примененных ресурсов.

По аналогичной методике производится расчет влияния эффективности использования отдельных видов ресурсов на прибыль. Различие лишь в том, что вместо фондоотдачи, т.е. товарооборота на 1 рубль конкретного вида ресурса, принимается прибыль на 1 рубль ресурсов, т.е. коэффициент прибыльности ресурсов, тогда формула принимает вид:

$$\Delta\Pi = \frac{(\Pi_o - \Pi_б) \text{OP}_o \cdot \text{УВ}_б}{100}, \quad (3.20)$$

где $\Delta\Pi$ – сумма прироста (снижения) прибыли за счет эффективности использования конкретного вида ресурсов;

Π_o и $\Pi_б$ – прибыль на 1 рубль конкретного вида ресурса в отчетном и базисном периодах;

OP_o – сумма конкретного вида ресурса в отчетном периоде;

$\text{УВ}_б$ – удельный вес конкретного вида ресурса в базисном периоде в общей стоимости примененных ресурсов.

Доля прироста или снижения прибыли ($\Delta\Pi_{\text{пр}}$) за счет изменения эффективности использования примененных ресурсов (интенсивных факторов) определяется по формуле:

$$\Delta\Pi_{\text{пр}} = \left(1 - \frac{\Pi_{\text{пр}}}{\Pi_{\text{п}}}\right) 100, \quad (3.21)$$

где $\Delta\Pi_{\text{пр}}$ – темп прироста (снижения) суммы примененных ресурсов;

$\Pi_{\text{п}}$ – темп прироста (снижения) прибыли.

По аналогичной методике определяется доля прироста (снижения) товарооборота за счет интенсивных факторов. В формулу вместо темпа прироста прибыли ($\Delta\Pi_{\text{п}}$) подставляется величина темпа прироста товарооборота ($T_{\text{п}}$).

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое экономический потенциал?
2. Что такое экономическая эффективность?
3. По какой схеме строится система показателей, используемых при оценке экономической эффективности финансово – хозяйственной деятельности?
4. Перечислите частные показатели, характеризующие эффективность деятельности предприятия, функционирующего в сфере товарного обращения.
5. Перечислите показатели обобщающей оценки эффективности хозяйственной деятельности.

3.3. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

План лекции

1. Цель, задачи и источники информации для анализа финансового состояния торговой организации.
2. Анализ платежеспособности и ликвидности торговой организации.

3.3.1. Цель, задачи и источники информации для анализа финансового состояния торговой организации

Под финансовым состоянием понимают способность организации финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормальной деятельности, эффективностью их использования, выполнением обязательств перед бюджетом, банками, поставщиками, другими кредиторами и результативностью всей финансово-хозяйственной деятельности.

Механизм управления финансовым состоянием включает:

- управление активами;
- управление капиталом;
- управление расчетами;
- управление рисками;
- анализ финансового состояния;
- составление финансового плана.

Для оценки финансового состояния используется система абсолютных и относительных показателей, характеризующих:

- наличие, состав, структуру активов и эффективность их использования;
- структуру, динамику, эффективность использования капитала, обеспеченность собственными источниками финансирования;
- платежеспособность и ликвидность;
- финансовую устойчивость организации;
- прибыльность и рентабельность (конечные результаты финансово- хозяйственной деятельности);
- состояние расчетов с бюджетом, поставщиками, другими кредиторами, динамику дебиторской и кредиторской задолженности.

Анализ финансового состояния – важнейший элемент механизма управления финансовыми ресурсами. На основе анализа принимаются управленческие решения, связанные с дополнительным привлечением, размещением и использованием финансовых ресурсов.

Анализ финансового состояния позволяет получить объективную информацию о финансовом состоянии организации, прибыльности и эффективности ее работы.

Конечная цель анализа финансового состояния выявить недостатки финансово- хозяйственной деятельности, определить меры по их устранению, разработать мероприятия, направленные на повышение эффективности использования активов и капитала организации.

Задачи анализа финансового состояния:

- дать развернутую характеристику финансового состояния на начало и конец отчетного года для того, чтобы видеть, какими активами располагает организация, как они размещены, за счет каких источников сформированы и насколько эффективно использованы;
- оценить ликвидность активов и определить финансовую устойчивость и платежеспособность организации;
- изучить и оценить конкретные результаты хозяйственной деятельности, выяснить, насколько эффективно использованы имеющиеся у организации активы и капитал для повышения рентабельности хозяйственной деятельности;

— определить и оценить выполнение показателей финансового плана.

Последовательность анализа финансового состояния:

- анализ активов и источников их финансирования;
- анализ платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости;
- анализ конечных финансовых результатов хозяйственной деятельности.

Общая оценка финансового состояния и разработка мер по его укреплению.

Независимо от того, по какой схеме проводится анализ, можно сформулировать ряд общих вопросов, ответы на которые стремиться получить аналитик:

— Каков имущественный потенциал организации на отчетные даты и какие изменения произошли в его величине и структуре за отчетный период?

— Насколько оптимальна структура активов организации в анализируемом периоде?

— Какова структура источников финансирования и какие изменения произошли за отчетный период?

— Каких результатов достигла организация за указанный период и каковы причины их роста (снижения)?

— Обеспечивалась ли платежеспособность и ликвидность в отчетном периоде?

— Обеспечена ли финансовая устойчивость организации в динамике?

— Каковы перспективы финансово-хозяйственной деятельности организации?

В процессе анализа используются следующие методы:

1. Горизонтальный анализ (сравнение показателей бухгалтерской отчетности с показателями предыдущих периодов).

2. Вертикальный анализ, предусматривающий определение удельного веса отдельных статей баланса в общем итоговом показателе и последующего сравнения результата с данными предыдущего периода.

3. Трендовый анализ основан на расчете относительных отклонений показателей отчетности за ряд периодов от уровня базисного года.

4. Сравнительный (пространственный) анализ проводится на основе внутривозвратного сравнения как отдельных показателей организации, так и межхозяйственных показателей аналогичных организаций-конкурентов.

5. Факторный анализ – процесс изучения влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования.

6. Метод финансовых коэффициентов.

Источниками информации для проведения анализа финансового состояния являются стандартные формы бухгалтерской отчетности:

- бухгалтерский баланс (ф. 1);
- отчет о прибыли и убытках (ф. 2);
- отчет об изменении капитала (ф. 3);
- отчет о движении денежных средств (ф. 4);
- приложение к бухгалтерскому балансу (ф. 5);
- пояснительная записка.

Для проведения экспресс-анализа финансового состояния и платежеспособности могут быть использованы данные форм государственной статистической отчетности:

1. Форма 2-Ф «Отчет о составе средств и источниках их образования».
2. Форма 5-Ф «Отчет о финансовых результатах» (ежемесячная).
3. Форма 6-Ф «Отчет о состоянии расчетов».

3.3.2. Анализ платежеспособности и ликвидности торговой организации

Цель анализа ликвидности – оценить способность организации своевременно в полном объеме выполнять краткосрочные обязательства за счет оборотных активов.

Финансовую устойчивость организации принято оценивать с позиции краткосрочной перспективы, критериями оценки которой являются показатели, характеризующие способность организации отвечать по своим текущим обязательствам в полной мере и в установленные сроки, и долгосрочной перспективы. Она характеризует степень зависимости экономического субъекта от внешних источников финансирования.

Ликвидность активов является важнейшим условием платежеспособности организации.

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{ТЛ}$) характеризует общую обеспеченность организации собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Определяется как отношение фактической стоимости находящихся в наличии у организации оборотных средств в виде запасов и затрат, налогов по приобретенным активам, дебиторской задолженности, расчетов с учредителями, денежных средств, финансовых вложений и прочих оборотных активов к краткосрочным обязательствам организации (за исключением резервов предстоящих расходов) и определяется по формуле

$$K_{ТЛ} = \frac{\text{ПА (строка 290)}}{\text{ВП (строка 690) - строка 640}}, \quad (3.22)$$

где ПА (строка 290) – итог раздела II актива бухгалтерского баланса;
ВП (строка 690) – итог раздела V пассива бухгалтерского баланса;
строка 640 – «Резервы предстоящих расходов».

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{ОСС}$) определяется по формуле:

$$K_{ОСС} = \frac{\text{ШП} + \text{строка 640} - \text{IA}}{\text{ПА}}, \quad (3.23)$$

где ШП – итог раздела III пассива баланса (строка 490);

IA – итог раздела I актива баланса (строка 190);

ПА – итог раздела II актива баланса (строка 290).

Нормативными значениями для торговой отрасли рекомендованы следующие значения:

По коэффициенту текущей ликвидности: $K_{ТЛ} \geq 1$.

По коэффициенту обеспеченности собственными оборотными средствами: $K_{ОСС} \geq 0,10$

В случае если оба показателя ниже нормативного значения, структура баланса признается неудовлетворительной и организация объявляется неплатежеспособной.

После оценки этих двух показателей рассчитывается *коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами*. Он характеризует способность организации рассчитаться по своим финансовым обязательствам после реализации активов.

Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами определяется как отношение всех (долгосрочных и краткосрочных) обязательств организации, за исключением резервов предстоящих расходов, к общей стоимости активов (рекомендуемое значение – не более 0,85).

Улучшению показателей платежеспособности и общей ликвидности способствуют факторы: обеспечение роста прибыльности деятельности организации; соблюдение требования: финансировать инвестиционные вложения во внеоборотные активы за счет долгосрочных кредитов; осуществлять инвестиционные вложения в пределах прибыли, предназначенной для долгосрочных инвестиций и долгосрочных кредитов; стремиться к оптимизации запасов, незавершенного производства, других наименее ликвидных активов.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение финансовому состоянию предприятия.
2. Каким может быть финансовое состояние предприятия?
3. Задачи анализа финансового состояния предприятия.
4. Перечислите коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость.
5. Перечислите методы анализа финансового состояния предприятия.
6. Какие разделы содержит развернутая схема финансового плана?

МАТЕРИАЛЫ К ПРАКТИЧЕСКОМУ ЗАНЯТИЮ

Тема 1. «Анализ показателей прибыли и рентабельности торговой организации»

Задание 1

На основании данных таблицы 3.3 произвести расчет и анализ выполнения плана прибыли отчетного периода и рентабельности торговой организации за отчетный год. В процессе анализа необходимо:

– рассчитать сумму прибыли от реализации и прибыль отчетного периода;

– определить степень выполнения плана по прибыли от реализации, прибыли отчетного периода, оценить структуру прибыли отчетного периода и ее отклонение от плана (заполнить таблицу 3.4);

– определить влияние на прибыль изменения объема товарооборота, среднего уровня валового дохода и издержек обращения (заполнить таблицу 3.5);

– рассчитать показатели рентабельности по плану и фактически и оценить их изменение (заполнить таблицу 3.6).

По результатам проведенного анализа сделать развернутые выводы.

Таблица 3.3

Исходные данные, млн руб.

Показатели	Вариант 4		Вариант 5	
	план	факт	план	факт
Доходы, связанные с продажей основных средств	–	7	–	–
Доходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации	12	13	–	5
Доходы по операциям с тарой	–	–	–	2
Штрафы, пени, неустойки полученные	–	2	–	–
Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году	–	4	–	–
Штрафы, пени, неустойки уплаченные	–	6	–	4
Расходы по операциям с тарой	–	3	–	2
Доходы от реализации товаров	14400	20567	13862	11823
Расходы на реализацию товаров	8736	11395	6685	6660
Среднегодовая стоимость основных средств	434	560	390	401
Среднегодовая стоимость оборотных средств	1272	1456	1145	1011
ФОТ	385	460	267	220
Инвестиции	20	16	13	8
Розничный товарооборот	62400	87654	53466	51234

Таблица 3.4

Анализ выполнения плана прибыли отчетного периода

Статья	План		Факт		Отклонение	
	сумма, млн руб.	уровень, %	сумма, млн руб.	уровень, %	суммы, млн руб.	уровень, п п
Прибыль от реализации						
Сальдо по операционной деятельности						
Сальдо по внереализационной деятельности						
Прибыль отчетного периода		100		100		—

Таблица 3.5

Факторный анализ прибыли от реализации торговой организации

Фактор	План	Факт	Изменение, +/-	Расчет влияния	Размер влияния
Прибыль от реализации, млн руб.				—	
Товарооборот, млн руб.				$\frac{(T_{0,1} - T_{0,0})R_0}{100}$	
Уровень валового дохода, %				$\frac{(Y_{ВД,1} - Y_{ВД,0})T_{0,1}}{100}$	
Уровень издержек обращения, %				$\frac{(Y_{но,1} - Y_{но,0})T_{0,1}}{100}$	

Таблиц 3.6

Анализ показателей рентабельности торговой организации, %

Показатели	План	Факт	Отклонение
Рентабельность продаж			
Рентабельность текущих расходов			
И т.д.			

Тема 2. Анализ и оценка финансового состояния предприятий торговли»

Задание 1

По данным отчетности провести (таблица 3.7):

– анализ состава и структуры активов торговой организации в отчетном году (заполнить таблицу 3.8);

– анализ состава и структуры пассивов торговой организации в отчетном году (заполнить таблицу 3.9);

– анализ финансовой устойчивости и платежеспособности (заполнить таблицу 3.10).

По результатам проведенного анализа заполнить аналитические таблицы, сделать выводы.

Таблица 3.7

Бухгалтерский баланс торговой организации

Актив	Код строки	У. е.	
		начало года	конец года
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Основные средства:			
первоначальная стоимость	101	42198	46384
амортизация	102	17329	18032
остаточная стоимость	110	24869	28352
Нематериальные активы:			
первоначальная стоимость	111	1839	1765
амортизация	112	595	669
остаточная стоимость	120	1244	1096

Продолжение табл. 3.7

1	2	3	4
Доходные вложения в материальные ценности:			
первоначальная стоимость	121	2673	2458
амортизация	122	53	76
остаточная стоимость	130	2620	2382
Вложения во внеоборотные активы	140	149	1304
В том числе:			
незавершенное строительство	141	–	–
Прочие внеоборотные активы	150	–	–
ИТОГО по разделу I	190	28882	33134
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы и затраты,	210	18270	20269
в том числе:			
сырье, материалы и другие анало- гичные активы	211	9845	8970
животные на выращивании и откорме	212	–	–
затраты в незавершенном производстве и полуфабрикаты	213	–	–
расходы на реализацию	214	894	1334
готовая продукция и товары для реализации	215	5961	8342
товары отгруженные	216	–	–
выполненные этапы по незавершенным работам	217	–	–
расходы будущих периодов	218	1500	1554
прочие запасы и затраты	219	70	69
Налоги по приобретенным товарам, работам, услугам	220	715	910
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты),	230	238	217

Продолжение табл. 3.7

1	2	3	4
в том числе:			
покупателей и заказчиков	231	238	217
прочая дебиторская задолженность	232	–	–
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты),	240	28167	37784
в том числе:			
покупателей и заказчиков	241	22113	33753
поставщиков и подрядчиков	242	5867	3911
по налогам и сборам	243	187	120
по расчетам с персоналом	244	–	–
разных дебиторов	245	–	–
прочая дебиторская задолженность	249	–	–
Расчеты с учредителями,	250	–	–
в том числе:			
по вкладам в уставный фонд	251	–	–
прочие	252	–	–
Денежные средства,	260	18717	12207
в том числе:			
денежные средства на депозитных счетах	261	15998	9097
Финансовые вложения	270	681	1074
Прочие оборотные активы	280	2	2
ИТОГО по разделу II	290	66790	72463
БАЛАНС (190 + 290)	300	95672	105597
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный фонд	410	14987	14987
Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (учредителей)	411	–	–3029
Резервный фонд,	420	4893	5181
в том числе:			
резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством	421	1665	1953

Продолжение табл. 3.7

1	2	3	4
резервные фонды, образованные в соответствии с учредительными документами	422	3228	3228
Добавочный фонд	430	21317	26068
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	440	–	–
Нераспределенная (неиспользованная) прибыль (непокрытый убыток)	450	40635	42421
Целевое финансирование	460	–	–
Доходы будущих периодов	470	7	10
ИТОГО по разделу III	490	81839	85638
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Долгосрочные кредиты и займы	510	–	–
Прочие долгосрочные обязательства	520	3000	2000
ИТОГО по разделу IV	590	3000	2000
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Краткосрочные кредиты и займы	610	–	–
Кредиторская задолженность, в том числе:	620	9997	16476
перед поставщиками и подрядчиками	621	8136	12585
перед покупателями и заказчиками	622	58	429
по расчетам с персоналом по оплате труда	623	508	1185
по прочим расчетам с персоналом	624	–	–
по налогам и сборам	625	1223	1977
по социальному страхованию и обеспечению	626	72	300
по лизинговым платежам	627	–	–
перед прочими кредиторами	628	–	–
Задолженность перед участниками (учредителями), в том числе:	630	–	–
по выплате доходов, дивидендов	631	–	–
прочая задолженность	632	–	–

Окончание табл. 3.7

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Резервы предстоящих расходов	640	836	1483
Прочие краткосрочные обязательства	650	–	–
ИТОГО по разделу V	690	10833	17959
БАЛАНС (490 + 590 + 690)	700	95672	105597
Из строки 620:			
долгосрочная кредиторская задолженность	701	–	–
краткосрочная кредиторская задолженность	702	9997	16476

Таблица 3.8

Анализ состава и структуры активов торговой организации

Наименование активов	На начало года		На конец года		Изменения за год		Темп роста, %
	сумма, у. е.	удельный вес, %	сумма, у. е.	удельный вес, %	в сумме, у. е.	по удельному весу п.п.	
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Основные средства							
первоначальная стоимость							
амортизация							
остаточная стоимость							
Нематериальные активы							
первоначальная стоимость							
амортизация							
остаточная стоимость							
и т.д.							
Активы, всего							

Таблица 3.9

Анализ состава и структуры пассивов торговой организации

Наименование пассивов	На начало года		На конец года		Изменения за год		Темп роста, %
	сумма, у. е.	удельный вес, %	сумма, у. е.	удельный вес, %	в сумме, у. е.	по удельному весу, п.п.	
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ							
Уставный фонд							
Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров							
и т.д.							
Пассивы, всего							

Таблица 3.10

Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности

Показатели	На начало года	На конец года	Оптимальное значение	Изменение	
				по сравнению с началом года	по сравнению с оптимальным значением
1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент автономии			>0,5		
2. Коэффициент финансовой напряженности			<0,5		
3. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств			<1		
4. Коэффициент платежеспособности			≥1		
5. Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности			<2		
6. Коэффициент покрытия			>4		

1	2	3	4	5	6
7. Коэффициент маневренности			–		
8. Коэффициент быстрой (абсолютной) ликвидности			>0,3		
9. Коэффициент промежуточной ликвидности			>0,5		
10. Коэффициент общей ликвидности			>1		
11. Коэффициент банкротства			<0,5		

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ УПРАВЛЯЕМОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Тема «Оценка эффективности торговой организации»

Осуществить комплексную оценку эффективности хозяйственной деятельности торговой организации на основании данных таблицы 3.11, рассчитав показатели: эффективности торговли, финансовой деятельности, трудовой деятельности, интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности, темп изменения интегрального показателя, темп интенсивности развития торговой организации, долю прироста розничного товарооборота за счет интенсивных факторов. Результаты расчета свести в таблицу 3.12 и сделать развернутый вывод.

Таблица 3.11

Исходные данные, млн руб.

Показатели	Вариант 1		Вариант 2	
	прошлый год	отчетный год	прошлый год	отчетный год
1	2	3	4	5
Розничный товарооборот	395,8	436,2	553,2	610,4
Прибыль	27,1	33,2	32,5	30,1
Расходы на реализацию товаров	125	138	187,5	197,8

Окончание табл. 3.11

1	2	3	4	5
В том числе расходы на оплату труда	77	82	115,5	127,9
Среднегодовая стоимость основных средств	45,9	47,4	64,4	70,1
Среднегодовая стоимость оборотных средств	68,1	72,6	95,2	104,5
Среднесписочная численность, чел.	22	21	30	32

Таблиц 3.12

Анализ показателей эффективности торговой организации

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение
Фондоотдача			
Производительность труда			
И т.д.			

ПРИМЕРЫ РАЗНОУРОВНЕВЫХ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИЗУЧЕНИЯ МОДУЛЯ

Контроль знаний по модулю предполагает выяснение того, как студент усвоил понятие доходов и расходов торговой организации, прибыли и рентабельности, может ли он на практике определить финансовое состояние организации торговли.

Примеры тестовых заданий.

Для покрытия потерь, вызванных форс-мажорными обстоятельствами, создается следующий фонд:

1. Резервный фонд.
2. Фонд потребления.
3. Фонд накопления.
4. Социальный фонд.

К переменным расходам относят такие затраты, как:

1. Арендная плата.
2. Амортизационные отчисления.
3. Общехозяйственные расходы.
4. Топливо и энергия на технологические цели.

Чистая прибыль предприятия определяется как:

1. Налогооблагаемая прибыль + налоги.
2. Товарооборот – прибыль от продаж.
3. Налогооблагаемая прибыль – налог на прибыль.
4. Валовый доход + налоги.

Объем продаж, при котором предприятие покрывает все постоянные и переменные затраты, не имея прибыли, определяет:

1. Точку безубыточности.
2. Чистую прибыль.
3. Товарооборот.
4. Валовый доход.

Под понятием «прибыль от реализации продукции» подразумевается:

1. Выручка, полученная от реализации продукции.
2. Финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия.
3. Чистый доход предприятия.
4. Денежное выражение стоимости товаров.

Прибыль от реализации основных фондов и иного имущества относится к:

1. Балансовой прибыли.
2. Операционным доходам.
3. Прибыли от прочей реализации.
4. Внеоперационным доходам.

Рентабельность товарооборота определяется отношением прибыли к:

1. Среднегодовой стоимости основных производственных фондов.
2. Расходам от внеоперационной деятельности.
3. Товарообороту.
4. Выручке от реализации продукции.

Какие издержки зависят от изменения объемов реализации:

1. Переменные.
2. Постоянные.
3. Прямые.
4. Косвенные.

Сумма денежных средств, полученных предприятием за реализованную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги – это:

1. Прибыль от продаж.
2. Валовый доход.
3. Выручка от продаж.
4. Чистая прибыль.

Какие доходы включают штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, прибыль прошлых лет, курсовые разницы, поступления в возмещение причиненных убытков:

1. Операционные.
2. Внеоперационные.
3. Чрезвычайные.
4. Внеоперационные.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ МАТЕРИАЛА МОДУЛЯ СТУДЕНТАМИ ЗАОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ

Студенты заочной формы обучения самостоятельно изучают материал модуля и рекомендуемую литературу. Они должны уяснить сущность доходов и расходов, прибыли и рентабельности, а также научиться проводить анализ финансового состояния организации торговли.

Примеры практических заданий содержатся в материалах модуля.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь. Кодекс Респ. Беларусь от 07.12.1998 г. № 218-3 (в ред. от 07.05.2007 г. № 212-3) // НРПА. – 1999. № 18–19 // ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – 811 с.

2. «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» Закон Республики Беларусь от 08.01.2014 г. № 128-3 // ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – 39 с.

3. Ильин, А. И. Экономика предприятия : курс лекций / А. И. Ильин, С. В. Касько ; под ред. А. И. Ильина. – 2-е изд., испр. – Минск : Новое знание, 2008. – 240 с.

4. Крум, Э. В. Экономика предприятия : учебное пособие для слушателей системы повышения квалификации и переподготовки кадров по экономическим специальностям / Э. В. Крум. – Минск : ТетраСистемс, 2010. – 192 с.

5. Лебедева, С. Н. Экономика торгового предприятия : учебное пособие / С. Н. Лебедева, Н. А. Казиначикова, А. В. Гавриков. – Минск : Новое знание, 2002. – 240 с.

6. Складенко, В. К. Экономика предприятия : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» и другим экономическим специальностям / В. К. Складенко, В. М. Прудников. – Москва : ИНФРА – М, 2007. – 528 с.

7. Трудовой кодекс Республики Беларусь с комментариями наиболее важных изменений, внесенных Законом Республики Беларусь от 8 января 2014 г. № 131–З. – Минск : Амалфея, 2016.

8. Экономика организаций торговли : учебное пособие для студентов вузов по специальностям «Коммерческая деятельность», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Товароведение и экспертиза товаров» / Р. П. Валевиц [и др.] ; под ред. Р. П. Валевиц, Г. А. Давыдовой. – Минск : БГЭУ, 2010. – 672 с.

9. Экономика предприятий торговли : практикум / Е. А. Белоусова [и др.] ; М-во образования РБ, БГЭУ ; под ред. Р. П. Валевиц, Г. А. Давыдовой. – Минск : БГЭУ, 2003. – 268 с.

10. Экономика предприятий торговли: учеб. пособие / Н. В. Максименко [и др.] ; под общей ред. Н. В. Максименко, Е. Е. Шишковой. – Минск : Вышэйшая школа, 2007. – 544 с.

11. Экономика предприятия : учебное наглядное пособие / БГАТУ, Институт повышения квалификации и переподготовки кадров АПК ; [сост.: И. Н. Фурс, С. М. Маркевич, А. И. Дмитриук]. – Минск, 2011. – 88 с.

12. Экономика торговли: курс лекций / сост. Н. Г. Королевич. – Минск : БГАТУ, 2007. – 140 с.

13. Экономика торговли: практикум / сост. Н. Г. Королевич. – Минск : БГАТУ, 2010. – 140 с.

Репозиторий БГАТУ

ДЛЯ ЗАМЕТОК

РЕПОЗИТОРИЙ БГАТУ

ДЛЯ ЗАМЕТОК

РЕПОЗИТОРИЙ БГАТУ

Учебное издание

Шабуня Ольга Николаевна

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ

Учебно-методический комплекс

Ответственный за выпуск *Н. Г. Королевич*
Редактор *В. А. Лукьянчук*
Корректор *В. А. Лукьянчук*
Компьютерная верстка *В. А. Лукьянчука*

Подписано в печать 24.01.2017. Формат 60×84¹/₁₆.
Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 7,90. Уч.-изд. л. 6,18. Тираж 50 экз. Заказ 644/86.

Издатель и полиграфическое исполнение:
Учреждение образования
«Белорусский государственный аграрный технический университет».
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий
№ 1/359 от 09.06.2014.
№ 2/151 от 11.06.2014.
Пр-т Независимости, 99–2, 220023, Минск.