

Ministerul Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului Colegiul de Medicină Veterinară și Economie Agrară  
din Brătușeni

Coordonat:

La ședința catedrei de Merceologie,  
discipline economice și achiziții publice  
Proces-verbal nr. 5 din 16.01.2019

Stici R 

Aprobat:

Consiliul metodic – științific  
Proces-verbal nr. 5 din 28.05.2019  
Frecăuțanu Gh.



**SUPPORT DE CURS**  
**La disciplina: F.08.O.018 “Economia**  
**comerțului”.**  
**Specialitatea: “Merceologie”**

Profesor  
Stici Raisa

# Тема № 1. Торговля как отрасль экономики.

## 1. Сфера обращения: понятие, экономическая сущность.

**Обращение** — это экономическая форма доведения результатов производства до потребителей в условиях товарных отношений. Совершенствование общественного производства превратило непосредственный обмен товара на товар в товарное обращение, являющееся развитой формой товарного обмена.

Товарный обмен, осуществляемый по формуле:  $T — T$ , изначально предполагает участие в нем двух хозяйствующих субъектов, каждый из которых является одновременно производителем одного товара и потребителем другого.

Товарный обмен, совершаемый посредством денег по формуле:  $T — Д — T$ , распадается на два последовательных акта: продажу и покупку. Товаропроизводитель в данном случае выступает в роли продавца-производителя и покупателя-потребителя. На этом этапе развития товарного обмена торговая деятельность уже отделилась от покупки товара, но пока еще не отделилась от самого товаропроизводителя.

Дальнейшее развитие товарно-денежных отношений привело к появлению еще одного участника процесса обмена — *торгового посредника*, который связывает производителя и потребителя, попеременно выступая покупателем и продавцом. Посредник приобретает товар не для потребления, а для перепродажи. Товарный обмен осуществляется по формуле:  $Д — T … T — Д$ . **В результате производитель получает целый ряд выгод:** гарантированный сбыт; возможность продавать большие партии товаров; возможность избежать общения с огромным количеством потребителей и др.

В свою очередь, покупатель также получает определенные выгоды от появления торгового посредника и согласен оплачивать его услуги в виде надбавки к цене производителя товара.

В основе актов обмена лежат потребности и интересы человека, однако субъектом отношений обмена человек становится лишь при возникновении ряда материально-вещественных и социально-экономических условий, **среди которых объективно необходимыми являются два:** возможность получения прибавочного продукта; определенная степень развития разделения труда.

Поскольку процессу движения продукта от производителя к потребителю присуще материальное (вещественное) и экономическое содержание, то существуют два основных условия рыночного обмена: они должны удовлетворять различные потребности, т.е. быть качественно различными и эквивалентными (равными) с экономической точки зрения.

На определенном этапе экономического развития внешним выражением стоимости товара становятся деньги — всеобщий эквивалент. Экономическое содержание, собственно суть обмена, заключается в смене форм стоимости или перемене

состояния. В актах купли и продажи, опосредствованных деньгами, происходит движение потребительных стоимостей, реализация товаров.

**Экономическая теория связывает этот момент с двумя основными процессами:** происходит превращение в объекты рыночного обмена факторов производства — земли, капитала, труда; наблюдается качественное развитие самих денег как средства и объекта обмена, что проявляется в развитии функции денег, их видов и изменении инфраструктуры рынка, обеспечивающей функционирование денежной системы.

## ***2. Потребительский рынок: экономическая сущность, структура.***

**Нормальное состояние экономики** обеспечивает возможность осуществления процесса, включающего смену как товарной формы общественного продукта на денежную, так и денежной на товарную. Очевидно, что неотъемлемым элементом товарного хозяйства является рынок.

«Рынок»: «это сфера, где покупатели и продавцы отдельных товаров находятся в таком тесном информационном общении, что цены товаров стремятся быть одинаковыми в границах всей этой сферы». В этом определении акцент сделан скорее на механизме функционирования рынка, чем на его сущности как экономической категории.

Филипп Котлер, известный специалист в области рыночных отношений, считает, что рынок — это «совокупность существующих и потенциальных покупателей товара, рынок - место реализации маркетинговых устремлений производителей товаров и услуг.

Во многом аналогична трактовка рынка, приведенная в популярном учебнике «Экономикс»: «Рынок — это институт или механизм, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг». Согласно положениям современной российской экономической теории, рассматривающей рынок как экономическую категорию, рынок — это «совокупность конкретных экономических отношений и связей между покупателями и продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег, отражающая интересы субъектов рыночных отношений и обеспечивающая обмен продуктами труда». **Общепризнанными характерными чертами рыночных отношений в условиях свободной экономической деятельности являются:** добровольность; возмездность; эквивалентность; свободный обмен информацией.

**Хозяйственный механизм рыночной модели экономического развития включает три основных элемента:** предложение, спрос, цену. Наряду с этими элементами существует нечто, выступающее катализатором, «вечным» двигателем, питательной средой жизнедеятельности рынка, — это *конкуренция*. **Необходимыми предпосылками возникновения конкуренции являются:** наличие достаточно

большого числа независимо действующих продавцов и покупателей, имеющих свободный доступ на рынок;

отсутствие преград (экономических, юридических, политических, социальных) для мобильности ресурсов: материальных, финансовых, трудовых; доступность информации, генерируемой рынком (за исключением составляющей коммерческую тайну), о предложении и спросе, ценах, норме прибыли.

**Рыночная конкуренция** — борьба предприятия за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей на конкретном сегменте потребительского рынка. Конкуренция — важнейшая составная часть отношений между продавцами либо между покупателями. В перспективе в более выгодных экономических условиях окажутся те предприятия, которые стремятся усовершенствовать технологию продаж, использовать передовые методы и инструменты управления, тщательно следят за качеством реализуемых товаров, рационально используют ресурсы, ведут взвешенную ценовую политику, активно работают с поставщиками, обеспечивают эффективное послепродажное обслуживание покупателей.

**Конъюнктура рынка** — это конкретная экономическая ситуация, сложившаяся на рынке на определенный момент времени, а также совокупность причин, обусловивших ее состояние.

**Рыночная ситуация характеризуется:** соотношением спроса и предложения; емкостью рынка; уровнем цен; темпами инфляции; устойчивыми и нарождающимися тенденциями функционирования рынка; степенью конкуренции; состоянием товарных запасов; другими показателями. **Определяющее влияние на рыночную конъюнктуру оказывают:** тенденции развития национальной экономики; финансовая, кредитная, налоговая и таможенная политика государства; эффективность внешней политики государства и состояние внешнеэкономических связей; демографическая ситуация в стране или регионе.

Составной частью конъюнктуры рынка является конъюнктура торговли, которая отражает состояние торговли как отрасли в определенный момент времени.

**Показателями конъюнктуры торговли являются:** скорость оборота товаров; обеспеченность предприятий товарными ресурсами; соотношение между динамикой цен на товары и динамикой спроса; тенденции изменения материально-технической базы сферы обращения; доходность торговых предприятий; степень коммерческого риска; динамика численности занятых в отрасли. **В конкурентной рыночной экономике рынок выполняет три основные функции:**

1. Последовательное сбалансирование предложения и спроса по объему и структуре.

2. Установление равновесной цены — цены предложения на уровне, отражающем общественную значимость произведенного товара или предлагаемой услуги.
3. Создание предпосылок (через конкурентную среду) для постоянного стремления субъектов рынка к повышению экономической эффективности своей деятельности.

**В структуре объектов внутреннего рынка выделяют следующие основные их группы:** рынок средств производства и производственных видов деятельности; рынок потребительских товаров, услуг, жилья; рынок зданий и сооружений непромышленного назначения; рынок рабочей силы; рынок ценных бумаг, валюты; рынок информации и инноваций.

Так, в структуре рынка потребительских товаров, услуг и жилья ведущую роль играет рынок потребительских товаров, поскольку через его каналы произведенная продукция поступает в личное потребление. Тем самым завершается процесс общественного воспроизводства и создаются необходимые условия для его возобновления. В свою очередь, потребительский рынок характеризуется определенной структурой. Содержание ее обуславливается рядом факторов, среди которых центральное место занимают натурально-вещественный состав и функциональное назначение реализуемых потребительских стоимостей. По этим признакам в структуре рынка потребительских товаров можно выделить, например, рынок продовольственных и рынок непродовольственных товаров.

Существуют и другие признаки, по которым классифицируется рынок: по географическому положению, по характеру продаж и т.д.

Рынок служит местом действия трех основных экономических субъектов, вступающих в товарно-денежные отношения посредством купли-продажи. Это государство, предприятия, домашние хозяйства.

**Инфраструктура рынка.** Рыночная инфраструктура представляет собой совокупность организационно-правовых форм (кредитная, эмиссионная, налоговая, таможенная системы, системы коммуникации, система страхования, предпринимательства и др.) и субъектов рынка, обеспечивающих его функционирование (предприятия оптовой и розничной торговли, ярмарки и аукционы, различного рода биржи, банки, налоговые инспекции, подразделения таможенной службы, предприятия связи, рекламные фирмы и др.).

### ***3. Торговля как форма товарного обращения.***

**Торговля** — это форма товарного обращения, осуществляемого посредством денег. Торговля — особая деятельность людей, связанная с осуществлением актов купли-продажи и представляющая совокупность специфических технологических и

хозяйственных операций, направленных на обслуживание процесса обмена. Наиболее распространенным, раскрывающим экономическую сущность является следующее определение торговли: это форма товарного обращения, осуществляемого при помощи денег.

Рассматривая торговлю в пространственно-временном аспекте, ее можно определить как процесс. В понятие торговли как процесса входит деятельность по обслуживанию условий акта купли-продажи, и в первую очередь договоренность о цене, устраивающей как покупателя, так продавца, т.е. о равновесной цене. Следовательно, торговля — это процесс организации обмена товара на деньги.

Торговлей также принято называть отрасль национальной экономики, объединяющую совокупность предприятий и организаций, характеризующихся единством экономического назначения хозяйственной деятельности, направленной на доведение до потребителей материальных благ.

*По месту купли-продажи различают* торговлю внутреннюю и внешнюю.

**Внутренняя торговля** — это совокупность субъектов торговой деятельности, занимающихся куплей-продажей товаров народного потребления и оказанием иных торговых услуг на территории государства. **Внешняя торговля** — обмен товарами между отдаленными странами. **Различают три формы внешней торговли:** импортную, экспортную и транзитную.

Закупка импортных товаров называется *импортом*, продажа товаров отечественного производства за рубеж — *экспортом*. Если же товар от продавца к покупателю транспортируется по территории Молдовы, то это *транзитный* провоз товара (транзит).

**Формы внутренней торговли** выделяют оптовую и розничную.

*Оптовая торговля* — это продажа товаров с целью их последующей перепродажи или для профессионального использования.

*Розничная торговля* — это торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного и домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

**Основные внешние отличия оптовой торговли от розничной:** 1) объемы оптовых сделок, как правило, крупнее; 2) зона обслуживания оптового предприятия обычно больше; 3) меньше внимания уделяется местоположению торгового предприятия.

**Важнейшими функциями торговли являются:** 1) реализация произведенной потребительской стоимости (товаров); 2) доведение предметов потребления до потребителей. Выполняя данную функцию, торговля организует перемещение товаров от производителей к потребителям, осуществляя при этом операции по продолжению процесса производства в сфере обращения (например, транспортирование, хранение); 3) поддержание баланса между спросом и предложением с одновременным активным воздействием на производство в части объема и ассортимента выпускаемой

продукции;4) сокращение издержек обращения в сфере потребления (затрат покупателей на приобретение товаров) путем совершенствования технологии продаж, расширения информационных услуг и т.д. **5)**маркетинг (разработка товара, рыночные исследования, организация распределения, определение цены, создание служб сервиса и др.).

## Тема № 2. Элементы рынка. Спрос, предложение, цена.

**Предложение, спрос и цена** являются составными элементами рынка. Товарное предложение – это продукт который находится на рынке или может быть доставлен на него. Первое что стоит выделить в понимании товарного предложения – это наличие его как массы потребительских стоимостей, способность удовлетворять потребность человека. Товары покупаются за свою потребительскую стоимость, то есть из-за своей полезности. То что товарное предложение может быть выражено количественно. Количественную сторону товарного предложения важно учитывать не менее чем качественную. Товарная масса удовлетворяет товарную потребность в общественном масштабе, а значит необходимо определить размеры этих потребностей.

Определенным размером общественного производства формой выражения которого на рынке является товарное предложение, противостоит общественная потребность принимающая форму спроса.

**Спрос** – это представленная на рынке потребность в товарах, которая выражается в стоимостной форме и обеспечивается денежными средствами. Экономический интерес показателей заключается в том чтобы, обменять свои денежные средства на необходимые предметы потребления. При этом покупатели стремятся отобрать из предлагаемого набора товаров, те которые с их точки зрения смогут наиболее полно удовлетворить возникновению потребностей. В тех случаях, когда предложение не соответствует спросу по количеству или АС, нарушается нормальный процесс товаро-денежного обращения.

**Цена** – представляет собой денежное выражение стоимости товара. Связь цены со спросом носит 2-х сторонний характер. Не только предложение и спрос воздействует на цену, но и цена влияет на соответствии спроса и предложения. При повышении цены на товар, спрос на него снижается, а при понижении повышается.

**Предложение** – меняется в прямой зависимости от цены с увеличением. Предложение-цена падает, а при увеличении спроса она повышается. Зависимость спроса от цены, его сравнение зависимо. Это и доказывает что спрос может быть достаточно высоким и при повышенной цене. Не всегда снижение цены приводит к увеличению спроса на него особенно если потребность на него удовлетворяется в высокой степени.



## **Тема №3. Предприятие как основной хозяйствующий субъект торговли.**

### ***1. Народно хозяйственный комплекс и его составные элементы.***

*Экономика* любой страны представляет собой единый комплекс взаимосвязанных отраслей отличающих общественное воспроизводство в пределах национальной границы. Национальное развитие общества, развития специализации и кооперации труда международного сотрудничества с др. странами.

Экономическая система хозяйствования в Молдове базируется на совокупности отраслей и видов производства образующих единый народно-хозяйственный комплекс. Народнохозяйственный комплекс – экономическая категория, сущностное содержание которой раскрывается через совокупность производств, относящихся к различным сферам, отраслям и секторам экономики, сложившуюся систему воспроизводства материальных благ и рабочей силы, производственные отношения в рамках конкретных территориальных границ.

При анализе народного хозяйства в экономических исследованиях обычно используют такие понятия как: сфера ,отрасль, сектор экономики.

Сфера экономики с точки зрения участия в создании совокупного общественного продукта и национального дохода общественное производство подразделяют на 2 крупные сферы:

- Материальное производство;
- Непроизводственную сферу.

**Сфера материального производства** представляет собой совокупность отраслей и видов экономической деятельности создающие материальные блага или выполняющие функции ,являющиеся продолжением процесса производства в сфере обращения. Результатом в данной сфере является продукция производственного технического назначения, товары и изделия мирового потребления , услуги транспорта, связи и т.д.

**Непроизводственная сфера** объединяет отрасли и виды деятельности по обслуживанию населения. К непроизводственной сфере относят:

- Железно-коммунальные хозяйства;
- Пассажирский транспорт;
- Связь;
- здравоохранение ;
- Образование;

- Культура и искусство;
- Физическая культура;
- Наука и научные исследования;
- Кредитование и страхование;
- Деятельность аппаратов.

<i><b>Сфера экономики</b></i>	
<b>Материальное производство</b>	<b>Нематериальное производство</b>
1.Промышленность	1.Жилищно-коммунальное хозяйство
2.Сельское хозяйство	2.Пассажирский транспорт
3.Лесное хозяйство	3.Связь обслуживания населения
4.Грузовой транспорт	4.Здравоохранение
5.Связь обслуживающая материальное производство	5.Физическая культура и спорт
6.Строительство	6.Социальная защита
7.Торговля	7.Народное образование
8.Общественное питание	8.Культура и искусство
9.Информационно-вычислительное обслуживание	9.Наука
10.Материально-техническое обеспечение	10.Кредитование
11.Заготовка сельхоз. продукции	11.Страхование
	12.Управление

### **Отрасли экономики**

Сферы экономики подразделяются на специализированные отрасли. Отрасль - группа качественно однородных хозяйственных единиц (предприятий, организаций, учреждений), характеризующихся особыми условиями производства в системе

общественного разделения труда, однородной продукцией и выполняющих общую функцию в национальном хозяйстве.

Отрасль-совокупность предприятий и объединений характеризуется:

- I. Единым экономическим назначением производимой продукции.
- II. Одновременностью потребляемого сырья и материалов.
- III. Однородным профессиональным составом кадров.
- IV. Особенности в уровнях и формах организаций общественного труда.

Под сектором понимается совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели функции и поведение. К их числу обычно относят: сектор предприятий, сектор домашних хозяйств, сектор государственных учреждений и внешний сектор.

**Сектор предприятий** обычно подразделяется на сектор финансовых и сектор нефинансовых предприятий. Сектор финансовых предприятий охватывает институциональные единицы, занятые финансовым посредничеством, а нефинансовые объединяют предприятия, занимающиеся производством товаров и услуг с целью получения прибыли, и некоммерческие организации, не преследующие цели извлечения прибыли. В зависимости от того, кто осуществляет контроль за их деятельностью, они, в свою очередь, подразделяются на:

- государственные,
- национальные,
- частные и иностранные нефинансовые предприятия.

**Сектор государственных учреждений** совокупность органов законодательной, судебной и исполнительной властей, фондов социального обеспечения и контролируемых ими некоммерческих организаций.

**Сектор домашних хозяйств** включает в основном потребляющие единицы, т. е. домашние хозяйства и предприятия, образованные ими.

**Внешний сектор**- совокупность институциональных единиц нерезидентов данной страны (т.е. расположенных за пределами страны), имеющих экономические связи, а также посольства, консульства, военные базы, международные организации, находящиеся на территории данной страны.

По степени связи с рынком в национальной экономике часто выделяют:

- рыночный,
- нерыночный сектор.

**Рыночный сектор** охватывает производство товаров и услуг, предназначенных для реализации на рынке по ценам, оказывающим значительное влияние на спрос на эти

товары или услуги, а также обмен товаров и услуг по бартеру, оплату труда в натуральной форме и запасы готовой продукции.

**Нерыночный сектор** производство продуктов и услуг, предназначенных для использования непосредственно производителями или владельцами предприятия, а также предоставленных другим потребителям бесплатно или по ценам, которые не влияют на спрос. Иногда дополнительно выделяют смешанные отрасли, которые оказывают рыночные и нерыночные услуги.

## ***2. Торговое предприятие, экономическая сущность и функции.***

**Торговое предприятие** - основное звено сферы обращения, обладающее хозяйственной и юридической самостоятельностью, осуществляющее продвижение товаров от производителей к потребителям посредством купли-продажи и реализующее собственные интересы на основе удовлетворения потребностей людей, представленных на рынке. Раскрывая экономическую сущность предприятия функционирующего в сфере обращения необходимо рассматривать в 3 аспектах:

- Юридическом;
- Хозяйственном;
- Отраслевом.

С правовой точки зрения предприятие ориентированное на коммерческую деятельность следует рассматривать как юридическое лицо. Традиционно выделяют четыре основополагающих признака, на основании которых предприятие, осуществляющее деятельность в сфере обращения, признается юридическим лицом:

- организационное единство;
- наличие обособленного имущества;
- способность отвечать своим имуществом по обязательствам;
- способность выступать от своего имени.

С точки зрения хозяйственного аспекта предприятие считается самостоятельным хозяйствующим субъектом рыночных отношений, созданным в целях удовлетворения определенных общественных потребностей и получения прибыли.

С точки зрения отраслевого аспекта функционирующего в сфере обращения товаров и услуг предприятие имеет четко выраженное целевое назначение и характеризуется единством материального вещественного торгово-технологического и организационно-экономических структур.

Экономическая сущность предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью, обусловлена выполняемыми функциями, основной из которых является реализация товаров. Эту функцию в соответствии с классической экономической теорией можно рассматривать в двух аспектах:

1. реализация потребительной стоимости, то есть доведение конкретного товара от производителя до потребителя путем применения таких технологических операций, таких как транспортировка, прием товаров по количеству и качеству, хранение, фасовка, упаковка товаров и т.д.;
2. реализация стоимости товара, в результате чего конкретный товар получает общественное признание, то есть происходит смена форм стоимости. Товарная форма стоимости обменивается на денежную, а товар переходит в личную собственность потребителя.

В ходе своей деятельности предприятие осуществляет и другие функции:

- распределение товарно-материальных ценностей;
- организация товарного обмена;
- регулирование спроса и предложения на рынке товаров и услуг;
- изучение конъюнктуры рынка;
- активное формирование спроса на товары и услуги;
- удовлетворение платежеспособного спроса;
- диверсификация в сферу производства;
- поддержка предпринимательства и другие.

### ***3. Организационно-правовые формы торговых предприятий.***

Действующие в сфере обращения предприятия достаточно разнообразны с точки зрения организационно - правового устройства .

**Организационно – правовая форма предприятия** - это комплекс правовых и хозяйственных норм, которые определяют характер, условия и способы формирования правовых и экономических отношений между работниками и собственником предприятия, между предприятием и другими внешними по отношению к нему хозяйствующими субъектами и органами государственной власти.

Согласно Гражданскому кодексу, к юридическим лицам коммерческого типа относятся организации преследующие извлечения прибыли качества основной цели своей деятельности.

Некоммерческие предприятия отличаются от коммерческих тем, что извлечения прибыли у них не основная цель; они распределяют её между участниками.

Пример таких предприятий различные потребительские кооперативы, общественные или религиозные организации. В дальнейшем названные предприятия не рассматриваются.

Юридические лица коммерческого типа, так же как и некоммерческие организации, подлежат государственной регистрации в органах юстиции в порядке определенным законом о регистрации юридических лиц.

## Тема № 4. Товарооборот.

### *1. Товарооборот: понятие, виды, структура.*

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

Розничный товарооборот – это продажа товаров конечным потребителям. На этом процессе обращения товара завершается, и он поступает в сферу потребления.

Оптовый товарооборот представляет собой продажу товаров либо для последующей перепродажи, либо для производственного потребления в форме сырья, материалов, комплектующих и т.д. В результате оптового товарооборота товары не выходят их сферы обращения.

Под розничным товарооборотом понимается продажа потребительских товаров населению за наличный расчет независимо от каналов их реализации. Она может быть произведена:

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

Таким образом, сущность розничного товарооборота выражают экономические отношения, связанные с обменом наличных денежных средств населения на приобретенные товары. В состав розничного товарооборота может быть также включена:

- продажа по безналичному расчету продовольственных товаров юридическим лицам социального назначения (больницам, санаториям, детским садам и др.);
- продажа товаров юридическим лицам, но исключительно за наличный расчет с использованием кассовых аппаратов.

Розничный товарооборот учитывается в ценах фактической реализации строго за отчетный период на основе первичных документов – товарно-денежного отчета и прилагаемых к нему документов. Розничные цены включают в себя торговую наценку, НДС, акциз, налог с продаж.

В соответствии с Инструкцией в состав товарооборота розничной торговли включается:

- стоимость проданных населению потребительских товаров:
  - а) за наличный расчет;
  - б) по кредитным карточкам;
  - в) по расчетным чекам банков;
  - г) по перечислениям со счетов вкладчиков (что так же учитывается как продажа за наличный расчет);
- стоимость товара, проданных по почте с оплатой по безналичному расчету (по моменту сдачи посылки отделению связи);
- стоимость товаров, проданных в кредит (по моменту отпуска товаров покупателю) в объеме полной стоимости товара;
- стоимость товаров, сданных на комиссию (по моменту продажи) – в объеме комиссионных вознаграждений, если торговое предприятие не является собственником товаров; в размере полной стоимости, если торговое предприятие является собственником товаров;
- стоимость проданных по образцам товаров длительного пользования (по времени выписки счета-фактуры и доставки покупателю независимо от времени фактической оплаты товара покупателям);
- полная стоимость товаров, проданных отдельным категориям населения со скидкой (лекарственных средств, топлива и т.п.);
- стоимость проданных по подписке печатных изданий (по моменту выписки счета без учета стоимости доставки);
- стоимость упаковки, имеющей продажную цену, не входящую в цену товара;
- стоимость проданной порожней тары.

Не включаются в оборот розничной торговли:

- стоимость проданных товаров, не выдержавших гарантийных сроков службы;
- стоимость проездных билетов, талонов на все виды транспорта.

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

Показатель розничного товарооборота (как и оптового) имеет количественную и качественную характеристику.

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

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

Товарная структура розничного товарооборота включает в себя продовольственные и непродовольственные товары, которые разделены на ассортиментные группы и подгруппы.

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 (руб., %);
- однодневный объем товарооборота (руб.);
- объем товарооборота в расчете на одного работника, в том числе работника торговой группы;
- объем товарооборота на 1 м<sup>2</sup> общей площади, в том числе торговой площади;
- время обращения товаров, дни оборота;
- скорость товарооборота, число оборотов.

**Оптовый товарооборот** – это продажа товаров торговыми предприятиями другим предприятиям, использующим эти товары либо для последующей реализации, либо для производственного потребления в качестве сырья и материалов, либо для материального обеспечения хозяйственных нужд. В результате оптовой продажи товары не переходят в сферу личного потребления, а остаются в сфере обращения или поступают в производственное потребление. Иными словами, при оптовом обороте товар реализуется для последующей переработки или перепродажи.

Промежуточными продавцами могут быть лица, предприятия и организации, приобретающие товары у производителей или других продавцов для их перепродажи другим потребителям с выгодой для себя. Промежуточной торговлей могут заниматься промышленные, оптовые и розничные предприятия, посреднические фирмы.

Оптовый товарооборот складывается из складского и транзитного.

**Складской товарооборот** – товарооборот, полученный в результате складской формы товародвижения.



**Транзитный товарооборот** – товарооборот, полученный в результате транзитной формы товародвижения.

Сумма всех видов оптового товарооборота составляет валовой оптовый товарооборот. Обязательный признак операции относимой к оптовой торговле - наличие счета-фактуры.

Оптовый товарооборот классифицируется по условиям оплаты.

**В зависимости от условий договора товар может оплачиваться следующими способами:**

- предварительная оплата;
- оплата по факту;
- получение на реализацию;
- получение на консигнацию.

Поставщик передает товар покупателю на условиях обязательной его оплаты через определенный период времени, предусмотренный договором. По истечении указанного периода покупатель производит оплату независимо от реализации. Данное условие обеспечивает отсрочку платежа. Развитие товарооборота должно быть тесно увязано с такими экономическими показателями, как спрос, поступление товаров, товарные запасы, прибыль, численность работников, расходы на оплату труда.

Отличительная особенность хозяйственной деятельности предприятий питания - объединение в рамках одного предприятия процессов производства, реализации и организации потребления продукции. Соответственно, и товарооборот предприятий питания имеет свою специфику, разделяясь на:

- оборот по реализации продукции собственного производства;

- оборот по реализации покупных товаров. В зависимости от конечного или промежуточного потребления выделяют розничный и оптовый товарооборот.

*Розничный* товарооборот включает в себя: -продажу продукции собственного производства и покупных товаров через обеденные залы, буфеты, а также продажу через розничную и мелкорозничную сеть, принадлежащую самим предприятиям; - реализацию продукции через передвижную сеть; -отпуск питания работникам предприятия по льготным ценам. *Оптовый* товарооборот, как правило, состоит из продажи полуфабрикатов, мучных и кондитерских изделий другим предприятиям питания и розничной торговли. Сумма розничного и оптового товарооборота образует валовой товарооборот, характеризующий полный объем производственной и торговой деятельности.

## ***2. Товарные запасы: понятие, виды, показатели.***

**Товарные ресурсы** можно рассматривать как материальную основу розничного товарооборота, т.е. массу товаров, поступившую на предприятие из различных источников, которая предназначена для последующей продажи конечному потребителю для личного или коллективного потребления.

Товарные ресурсы предприятия формируются за счет поступления товаров и товарных запасов и находятся, как отмечалось выше, в балансовой взаимосвязи с розничным товарооборотом:

$$TЗн + П = T + TЗк ,$$

где  $TЗн$ ,  $TЗк$  – товарные запасы соответственно на начало и конец года,

$П$  – объём поступления товаров,

$T$  – объём розничного товарооборота.

Классификация товарных запасов:

### **1. По назначению:**

- запасы текущего хранения,
- сезонного накопления,
- досрочные завозы.

1) Товарные запасы текущего хранения предназначены для обеспечения бесперебойной продажи товаров в период между поступлениями двух очередных партий товаров находящихся в розничной торговой сети, на складах и в пути.

2) Для товарного запаса сезонного накопления характерен разрыв между производством товаров и их потреблением. Производство таких товаров ограничено определенными сроками, а потребляются они большую часть года; и наоборот, производятся в течение всего года. К товарам сезонного накопления относятся картофель, овощи, фрукты, елочные украшения, меховые товары и т.д.

3) Товарные запасы досрочного завоза создаются в районах, куда завоз товаров в силу географических или климатических условий не может осуществляться регулярно в течение всего года .

### **2. По месту нахождения:**

- товарные запасы розничной сети,
- товарные запасы на оптовых базах и складах,

- товарные запасы в пути.

### **3. По срокам товарного запаса подразделяются на:**

- отчетные,
- начальные (входные),
- конечные (выходные),
- товарные ресурсы (запасы),
- денежные средства и средства в расчетах,
- дебиторская задолженность,
- краткосрочные финансовые вложения в ценные бумаги, краткосрочные займы другим организациям.

### **4. По размерам товарного запаса делятся на:**

- минимальные,
- средние,
- максимальные.

### **5. По сферам оборота:**

- находящиеся в сфере торгово-технологического процесса,
- находящиеся в сфере обращения.

### **6. По особенностям планирования:**

- нормируемые,
- ненормируемые

Факторы, влияющие на величину товарных запасов:

- Объем розничного товарооборота.
- структура товарооборота и сложность ассортимента.
- физико-химические свойства товаров (сроки хранения).
- условия товароснабжения розничных торговых предприятий, регулярность и частота завоза товаров.
- состояние МТБ (наличие складских помещений).

- качество торговой работы (активное воздействие на поставщиков, повышение квалификаций работников, совершенствование обслуживания покупателей).

Процесс доведения товаров из сферы производства в сферу потребления включает их куплю-продажу и товаропродвижение и именуется товарообеспечением.

Товарные запасы образуются на всех стадиях товародвижения в пути, в оптовых и розничных предприятиях.

Товарные запасы образуются на всех стадиях товародвижения: на складах производственных предприятий, в пути, на складах оптовых и розничных торговых предприятий. Необходимость образования товарных запасов обусловлена следующими факторами:

-время, необходимое для транспортировки товаров от места производства до места продажи, включая время на погрузочно-разгрузочные работы;

-сезонные колебания в производстве и потреблении товаров;

-несоответствие между производственным и торговым ассортиментом товаров, что требует подсортировки, упаковки и подработки;

-особенности территориального размещения производства;

-условия транспортировки товаров, расстояние между поставщиком и торговым предприятием;

-звенность товародвижения;

-возможности хранения товара и др.

Таким образом, существование товарных запасов как категории товарного обращения обусловлено необходимостью обеспечения нормального процесса обращения товаров.

До момента продажи любой товар относится к категории товарного запаса.

При **недостаточной величине** запасов возникают сложности с товарным обеспечением товарооборота организации или предприятия, с устойчивостью ассортимента; **излишние запасы** вызывают дополнительные убытки, увеличение потребности в кредитах и рост расходов на выплату процентов по ним, увеличение расходов по хранению запасов, что в совокупности ухудшает общее финансовое состояние торговых предприятий.

Товарные запасы анализируются, планируются и учитываются в абсолютных и относительных показателях. **Абсолютные показатели** выражаются, как правило, в стоимостных (денежных) и натуральных единицах. Они удобны при проведении инвентаризации. Однако абсолютные показатели имеют один большой недостаток: с

их помощью невозможно определить степень соответствия величины товарного запаса потребностям развития товарооборота.

## **Тема №5. Основные формы торгового предприятия.**

### ***1. Понятие и классификация основных фондов.***

**Основные фонды торговых предприятий** — это совокупная стоимость материально-вещественных ценностей производственного и непроизводственного назначения, необходимых для выполнения торговыми предприятиями своих функций.

Стоимость основных фондов торговли по мере их износа частями включается в издержки обращения и таким образом входит в стоимость реализуемых товаров.

Продолжительность использования основных фондов колеблется от года и выше.

Время, в течение которого совершается оборот основных фондов, называется сроком их службы. Стоимость основных фондов, которая перенесена на реализованные товары в течение срока службы, образует амортизационный фонд.

**Классификация основных фондов.** **1. Основные фонды делят на** -производственные и -непроизводственные. **Производственные основные фонды**, т.е. совокупность средств труда, функционирующих в торговых предприятиях, в свою очередь подразделяются на пассивные (здания) и активные (оборудование). Специфической особенностью торговли является существенное преобладание пассивной части в структуре основных производственных фондов. **Непроизводственные основные фонды**, представляющие собой совокупную стоимость зданий, сооружений, оборудования и инвентаря учреждений просвещения, здравоохранения, жилого фонда, находящихся на балансе торговых предприятий, предназначены для обеспечения условий труда и быта работников. **2. По отраслям торговли** — на основные фонды розничных торговых предприятий, предприятий оптовой торговли и массового питания. **3. По участию в торгово-технологическом процессе** — на активные и пассивные. **4. По принадлежности к торговым предприятиям** — собственные, арендованные и безвозмездно предоставленные. **5. По видам** — на ряд укрупненных групп: - **Здания , - Сооружения** — (железнодорожные пути, эстакады, рампы); - **Машины и оборудование** (торговые автоматы, весоизмерительные приборы и контрольно-кассовые аппараты, фасовочное оборудование); - **Инструмент** — механизированные и немеханизированные орудия ручного труда (тележки, штабелеры); - **Производственный инвентарь и принадлежности** (рабочие столы, прилавки, емкости для хранения жидких и сыпучих товаров); - **Транспортные средства**; - **Хозяйственный инвентарь** — предметы конторского и хозяйственного обзаведения

(сейфы, конторская мебель); -**Многолетние насаждения**. **6. По физической форме, роли произ-ого процесса подр.на:** -внеоборотные активы(основные средства, нематериальные активы, незавершенные капитальные вложения, долгосрочные финансовые вложения. —оборотные активы(производственные запасы, малоценный и быстроизнашивающийся инвентарь, товарные запасы, денежные средства, краткосрочные (не более 1 года финансовые вложения, ценные бумаги, дебиторская задолженность и прочие активы.

## ***2.Оценка основных фондов торговых предприятий.***

Основные фонды оцениваются как в стоимостных, так и в натуральных показателях . **Стоимостная оценка, которая позволяет:-** определить общую величину, состав и структуру основных фондов; -сопоставлять неоднородные и качественно различные части основных фондов; -начислять амортизацию;- определять величину издержек обращения, связанных с функционированием основных фондов;- выявлять степень эффективности использования основных фондов;- определять объемы капитальных вложений (инвестиций) и динамику развития основных фондов.

Оцениваются основные фонды по первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости. **Первоначальная стоимость основных фондов** — это сумма затрат на строительство или приобретение основных фондов, включая доставку и монтаж оборудования в ценах, действующих на момент ввода их в эксплуатацию.

**Восстановительная стоимость основных фондов** — позволяет оценить стоимость различных по сроку ввода в действие основных фондов в одинаковых ценах.

**Остаточная стоимость основных фондов** — это размер невозмещенной стоимости, которая к данному моменту сохранилась в основных фондах после определенного периода их функционирования. Остаточная стоимость исчисляется между первоначальной или восстановительной стоимостью основных фондов и суммой их износа по балансу. Чем длительнее время эксплуатации основных фондов, тем ниже их остаточная стоимость, и наоборот. В балансе торговых предприятий основные фонды отражаются по восстановленной стоимости , а вновь введенные в эксплуатацию —это первоначальная стоимость.

## ***3.Износ и амортизация основных фондов .***

В процессе эксплуатации ОФ утрачивают свои технические свойства и качество. Любые объекты входящие в состав ОФ кроме земли подвержены физическому и моральному износу, то есть под влиянием физического, технического и экономического фактора, они постепенно утрачивают свои свойства и приходят в непригодность , то есть не могут выполнять своих функций. **На темпы физического износа влияют следующие факторы:** -условия эксплуатации и хранения основных средств; -интенсивность использования – степень загрузки, режимы и особенности

технологических процессов;- степень защиты от воздействия внешней среды; - качество оборудования; -квалифицированность персонала.

**Физический износ** можно частично восстановить, произведя ремонт, реконструируя и модернизируя основные средства.

**Моральный износ** проявляется иначе, чем физический. Основные фонды по своей конструкции, производительности, расходам на обслуживание и эксплуатацию отстают от своих новейших аналогов, то есть они не способны выпускать продукцию такого качества, которую можно выпускать на более современной технике. Следовательно возникает необходимость заменить ОФ и прежде всего их активную часть новыми более современными экземплярами. Стоимость объектов ОФ рассчитывается посредством начисления амортизации.

**Амортизация** –экономический механизм постепенного переноса стоимости ОФ на готовый продукт и накопления денежного фонда для полного восстановления или реновации ОФ. Процесс накопления амортизационного фонда отражается на счете «износ основных средств».

**Амортизация** представляет собой постепенное погашение стоимости объекта, приобретенного за счет временно свободных оборотных средств. Если же затрат на приобретение основного средства у организации не было , либо его приобретение было обеспечено соответствующим источником финансирования , по этому объекту амортизация начисляться не должна. **Начисление амортизации ОС производится с учетом 2-х факторов:**1) амортизируемой стоимости,2) срока полезного использования каждого вида ОС и способа начисления амортизации. Амортизируемой стоимостью, как правило, является первоначальная стоимость ОФ.

**Амортизируемое имущество объединяется в следующие амортизационные группы:**

- **I группа** - все недолговечное имущество со сроком полезного от 1 года до 2 лет включительно;
- **II группа** – от 2 лет до 3 лет;
- **III группа** - от 3 лет до 5 лет ;
- **IV группа** – от 5 лет до 7 лет;
- **V группа** – от 7 лет до 10 лет;
- **VI группа** – от 10 лет до 15 лет;
- **VII группа** – от 15 лет до 20 лет;
- **VIII группа** – от 20 лет до 25 лет;
- **IX группа** – от 25 лет до 30 лет;
- **X группа** - свыше 30 лет.

**Случаи, когда износ не начисляется:** 1) Не подлежат амортизации земля и иные объекты природопользования; 2) материально - производственные запасы, товары, объекты незавершенного капитального строительства, ценные бумаги, финансовые инструменты; 3) Имущество бюджетных организаций, за исключением имущества предпринимательской деятельности; 4) Имущество некоммерческих организаций и т.д.

**Методы начисления амортизации:** применяют следующие способы начисления амортизации: -линейный; -уменьшаемого остатка; -списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; -списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

**1. Линейный способ,** состоит в равномерном начислении амортизации в течение срока полезного использования объекта. При этом способе амортизация начисляется исходя из первоначальной стоимости объекта ОС и нормы амортизации, исчисленной от срока о использования этого объекта.

**2. При использовании способа уменьшаемого остатка** годовая сумма начисленной амортизации определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств ОС.

**3. Способ списания стоимости** по сумме чисел лет срока полезного использования, при котором начисление амортизации производится исходя из первоначальной стоимости объекта и годового соотношения, где в числителе - число лет, оставшихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе -- сумма чисел лет срока службы объекта.

#### **4. Система показателей эффективности основных фондов.**

Эффективность использования ОФ оценивается при помощи след. показателей:

- **отдача фонда** рассчитывается по следующей формуле:  $F_{от} = П/ОР$ , где ОФ- стоимость основных фондов, П-продажи.
- **Фонд емкости** :  $F_{ем.} = ОФ/П$ ,
- **Рентабельность ОФ** ( коэффициент эффективности использования ОФ).  $R = Д/ОФ$ , где д-доходы ,прибыль ,а р отношение.
- **Фондооснащенность**:  $F_{осн.} = ОФ/Н$  среднесписочная численность всех работников.
- **Фондовооруженность**:  $F_{воор.} = ОФ/Н$  (торгово операционального персонала).

#### **5. Прирост и обновление основных фондов.**

На предприятиях торговли происходит непрерывный процесс движения ОФ- устаревшее оборудование выбывает , на его смену приходит новое – совершенное.



**Прирост основных фондов** - увеличение их в натуральном выражении, то есть в абсолютной сумме прирост определяется как разница между объемом основных фондов на начало и конец периода или как разница между их поступлением и выбытием за период. В относительном выражении прирост основных фондов определяется как отношение абсолютной величины прироста за период к их стоимости на конец периода.

**Обновление основных фондов** - модернизация и замена функционирующих средств труда новыми, более производительными и совершенными по техническому уровню. Количественно обновление измеряется с помощью коэффициента обновления, и коэффициент выбытия основных фондов.

**Коэффициент обновления** рассчитывается по формуле:  $K_{обн.} = \frac{ОФ_{в-в}}{ОФ_{к}}$  - стоимость вновь введенных ОФ за отчетный период / стоимость ОФ на конец отчетного периода. **Формула коэффициента выбытия:**  $K_{выб.} = \frac{ОФ_{выб.}}{ОФ_{н}}$  - стоимость выбывших ОФ за отчетный период / стоимость на начало периода.

Данные коэффициенты показывают какая часть ОФ обновилась, и какая выбыла с предприятия. **ОФ могут быть возобновлены последствием:**

**1) Капитального ремонта** - замена отдельных частей зданий, сооружений, узлов оборудования имеет цель поддержание основных фондов в рабочем состоянии и часто сочетается с их модернизацией.

**2) Текущий ремонт** - исправление или замена мелких частей основных фондов, содержание их в соответствующих санитарно-гигиенических условиях. Затраты на текущий ремонт включаются в издержки обращения.

**3) Техническое перевооружение** - процесс переоснащения материально-технической базы предприятия торговли, по завершении которого без привлечения дополнительной рабочей силы повышается технико-экономический уровень предприятия, внедряется принципиально новая технология процессов управления, производства, хранения, обработки товарных потоков и обслуживания населения.

**4) Реконструкция** предусматривает внедрение на торговых предприятиях новой техники и технологии в связи с необходимостью коренной перестройки существующих зданий и сооружений.

# Тема №6. Оборотные средства торгового предприятия.

## *1. Понятие , состав и структура.*

**Оборотные средства**- совокупность денежных средств авансируемых для создания оборотных фондов и фондов обращения обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств. В данном случае активы предприятия которые в результате его хозяйственной деятельности полностью переносят свою стоимость на готовый продукт (товар), принимает однократное участие в ТТП изменяя при этом вещественную форму называется оборотными фондами. **Фонды обращения**- активы предприятия связаны с обслуживанием процесса обращения товаров. Они не участвуют в образовании стоимости, а являются ее носителями. **Оборотные средства** –относят к текущим активам организации обеспечивающим непрерывность торгового процесса.

Состав оборотных фондов и фондов обращения. **Оборотные фонды включают в свой состав: предметы труда** (сырье, материалы, топливо, тара, упаковочные материалы и т.д.), **расходы будущих периодов, незавершенное произ-во.** **К фондам обращения относят: Товарные запасы:** денежные средства в кассе и на счетах, товары в пути, дебиторская задолженность, готовая продукция на складах и т.д. Для оценки состава и изменения оборотных активов их группируют по различным признакам. **Классификация оборотных средств:** 1. По функциональному назначению: оборотные фонды и фонды обращения. 2. По принципам организации: нормируемые и ненормируемые. 3. В зав-ти от источников формирования: собственные и заемные. 4. По степени ликвидности (скорость превращения в денежные средства): абсолютно ликвидные средства (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения без краткосрочных займов), быстрая реализация основных средств ( краткосрочные займы других организаций, краткосрочная дебиторская задолженность) и - медленно реализуемые. 5. По материально-вещественному признаку: предметы труда, товарные ресурсы (запасы).

Величина оборотных средств находящаяся в составе оборотного фонда определяется организационно техническим уровнем ТТП 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 проходящая три стадии: На **I** стадии, денежные средства предприятий, используются для приобретения сырья, материалов, топлива, запчастей, товарных ресурсов, тары и т.п., необходимых для осуществления коммерческой деятельности. Ко **II** стадии

приобретенные поступают в торгово-технологический процесс . На **III** стадии реализуются товары и услуги.

## **Тема №7. Труд и заработная плата в торговле.**

### ***1. Персонал торгового предприятия: сущность , состав , характеристика.***

**Трудовые ресурсы** – часть населения обладающая необходимыми физическими данными знаниями и навыками труда в соответствии с отраслью национальной экономики ( в данном случае торговле).

**Кадры** - это совокупность работников различных квалификационных групп, занятых в торговле, то основной (постоянный) квалифицированный состав работников отрасли торговли.

**Персонал**- личный состав работающих по найму постоянных и временных квалифицированных и неквалифицированных работников отрасли(торговли).

**Рабочая сила**- совокупность физических и умственных способностей человека, которыми они пользуются для произ-ва материальных благ и услуг. Она характеризует работника как главную производительную силу, отрасль и общество в целом 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 изменений условий труда или обучением другим профессиям, модификации работ и наконец уволиться по собственному желанию.

Трудовые ресурсы торгового предприятия классифицируют по признак выполняемых работ:

- Персонал управления и специалисты.
- Торгово-оперативный персонал.
- Вспомогательный персонал.

Кадровый состав или персонал коммерческих предприятий и его изменения имеют определенные количественные характеристики, которые отражаются рядом абсолютных и относительных показателей. Количественная характеристика персонала коммерческого предприятия:

1. **Списочная численность работников предприятия**- численность работников списочного состава на определенное число или дату с учетом принявших и выбывших за этот день работников.

2. **Явочная численность**- количество работников списочного состава явившихся на работу. Разница между явочным и списочным составом характеризует количество простоев ( отпуск , болезни и т.д.).
3. **Среднесписочная численность работников за месяц**- определяется путем суммирования 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 предприятия может быть представлена и фондом ресурсов труда в человеко-днях и в человеко-часах.

**Количественная характеристика** определяется степенью профессиональной и квалифицированной пригодности его работников для производимых ими работ.

Основные характеристики определяющие качество труда:

- ❖ Экономические- сложность труда, квалификация работника, отраслевая принадлежность, условия труда, трудовой стаж.
- ❖ Личностные- дисциплинированность, наличие навыков, добросовестность, оперативность, творческая активность.
- ❖ Организационно-техническая- привлекательность труда, оснащенность оборудованием, уровень организации ТТП, рациональная организация труда.
- ❖ Социально-культурные- коллективизм, социальная активность, общекультурное и нравственное развитие.

## ***2. Показатели обеспеченности кадрами и движения персонала на предприятии.***

Методы изучения численности состава и движения трудовых ресурсов состоят из следующих этапов:

- изучение численности работников предприятия в динамике;
- изучение движения трудовых ресурсов на конкретном торговом предприятии;
- анализ состава и структуры трудовых ресурсов торгового предприятия по различным признакам в динамике.

**Численность работников** торгового предприятия характеризуется показателями явочного, списочного состава на определенную дату и среднесписочной численности.

Например: 1)100 продавцов, 7 бухгалтеров, 4 администратора, 1 менеджер, 1 директор- **списочный состав**. 2)45 продавцов, 6 бухгалтеров, 2 администратора, 1 менеджер, 1 директор- **явочный состав**.

**В явочный состав** включаются все работники торгового предприятия, числящиеся в списках и явившиеся на работу в данный день. Таким образом, явочный состав работников учитывается на определенную дату.

**В списочный состав** работников предприятия должны включаться все работники, принятые на постоянную, сезонную, а также на временную работу на срок один день и более, со дня зачисления их на работу. В списочном составе работников за каждый календарный день должны быть учтены как фактически работающие, так и отсутствующие на работе по каким-либо причинам.

Для характеристики предприятия трудовыми ресурсами в среднем за период определяют среднесписочную численность работников. Среднесписочная численность за месяц определяется по формуле:  $N_{сп} = \frac{N_1 + N_2 + N_3 + \dots + N_n}{n}$   $n=30,31$  день, где  $N_{сп}$  - среднеспис. численность за месяц человека,  $N_1, N_2 \dots N_3$  - численность работников на определенную дату(человек),  $n$ -количество календарных дней в месяц.

При таком подсчете учитываются данные за выходные и праздничные дни. В этом случае списочная численность определяется по предшествующему рабочему дню. Среднесписочная численность на предприятиях работавших не полный месяц рассчитывается путем деления суммы численности работников списочного состава за все дни работы предприятия в отчетном месяце включая выходные и праздничные дни за период работы, но общее количество календарных дней в отчетном месяце.

Среднесписочная численность работников за квартал определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы работы предприятия в квартале и деления полученной суммы на 3. СЧ работников за год определяется путем суммирования СЧ работников за все месяцы отчетного года и деления полученной суммы на 12. В случае когда табельный учет на предприятиях не ведется, а имеются лишь данные на начало и конец периода, СЧ определяется по формуле простой средней арифметической:  **$N_{сп} = \frac{N_{нач} + N_{конец}}{2}$** .

При отсутствии табельного учета и наличии сведений о численности работников на отдельные даты СЧ работников можно определить по формуле средней хронологической:

$$N_{cn} = \frac{1}{2}N_1 + N_2 + N_3 + \dots + N_{n-1} + \frac{1}{2}N_n$$

**Характеристика движения трудовых ресурсов.** Здесь используют следующую систему показателей:

- ❖ абсолютное число принятых и уволенных работников за период или показатель оборота рабочей силы;
- ❖ коэффициенты приёма и выбытия работников:

**коэффициент приёма:**  $K_n = П/H_{сн}$ , где П-(кол-во принятых), **коэффициент выбытия:**  $K_v = В/H_{сн}$ , В( кол-во выбывших). Эти коэффициенты также показывают оборот рабочей силы, но в относительных величинах.

Коэффициенты стабильности, текучести и постоянства кадров, которые рассчитываются по следующим формулам: **коэффициент стабильности кадров:**  $K_{ст} = H_{с5}/H_{сн}$ , где  $H_{с5}$  - среднесписочная численность работников за период со стажем более 5 лет . **коэффициент текучести кадров:**  $K_{тек} = (H_{с.ж.} + H_{н.пр.})/H_{сн}$ ,  $H_{с.ж.}$  – кол-во выбывших по собственному желанию;  $H_{н.пр.}$  – выбывших по другим причинам . **коэффициент постоянства кадров:**  $K_{пост} = 1 - K_{выбытия}$ . Данная система показателей является основой для проведения анализа качественного состава трудовых ресурсов, определения различных характеристик численности работников.

### **3. Выработка и производительность труда в торговле.**

Производительность труда в торговле характеризует выработку на одного работника товаро-оборота за определенное время и измеряется различными методами в зависимости от особенностей учета на конкретном предприятии. При наличии возможности натурального учета реализации производительность труда может измеряться по следующей формуле: **Прт = q / Т**, q — объем выполненных работ в натуральном выражении; Т — суммарные затраты времени на выполнение данных работ.

В стоимостном выражении производительность труда рассчитывается как отношение продаж к среднесписочной численности:  $Прт = П/Н_{сп}$  (торгово-операционального персонала).

Как и любому стоимостному показателю, показателю производительности труда присущи определенные **недостатки**:

- стоимостная оценка не определяет разницу в трудоемкости реализации различных товарных групп. Поэтому изменение ассортимента состава товарооборота приводит к тому, что реализация товаров на одну и ту же сумму происходит при различных затратах труда( продать 1 бут коньяка или 20 булок хлеба);
- в условиях инфляции стоимостный показатель производительности труда будет возрастать даже при фактическом снижении производительности, так как темпы роста товарооборота в силу роста цен будут увеличиваться быстрее, чем темпы роста среднесписочной численности. Поэтому при определении показателя производительности труда в динамике необходимо учитывать изменение

среднего товарооборота, приходящегося на одного работника в единицу времени с учетом индекса цен и ассортиментного состава.

#### **Факторы влияющие на производительности труда :**

- ❖ структура и объемом продаж;
- ❖ широта ассортимента;
- ❖ укомплектованность и текучесть кадров;
- ❖ организация труда и степень механизации торговых процессов;
- ❖ квалификация и профессиональный уровень работников.

#### **4. Экономическое содержание заработной платы в коммерции.**

##### **Оплата труда.**

**Заработная плата** – вознаграждение за труд выраженное в денежной или иной предусмотренной трудовым кодексом форма. Размер заработной платы работников зависит от их квалификации кол-ва и кач-ва труда, а также условий в которых выполняется работа. В ней также включают выплаты компенсационного и стимулирующего характера. Для работника заработная плата является главной и основной статьей, его личного дохода , средством благосостояния. Для работодателя заработная плата работников представляет собой издержки обращения и он стремится их минимизировать. Существуют отдельные понятия терминов оплата труда и заработная плата. Под **оплатой труда** понимается система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными и трудовыми договорами. Таким образом «*заработная плата*» отличается от понятия «*оплата труда*» тем, что предусматривает не только систему расчета заработной платы, но и применяемые режимы рабочего времени, правила использования и документального оформления рабочего времени, принятие нормы труда, сроки выплаты заработной платы и т.п.

**В современных условиях на коммерческих предприятиях выделяют 3 формы оплаты труда:** сдельная; повременная и гибкая.

**Формы оплаты труда:** 1.повременная(простая, повременно премиальная, повременная с контролируемой выработкой, система плавающих окладов); 2.Сдельная ( прямая, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная аккордная); 3.Гибкая (остаточная, бестарифная, контрактная).

В основе **повременной оплаты труда** лежит принцип зависимости величины заработной платы от количества отработанного времени. Однако в силу того что, труд может быть простым и сложным, необходимо нормирование труда, которое

осуществляется с помощью тарифной системы, модернизированной и адаптированной к условиям рынка.

**Тарифная система** представляет собой совокупность нормативов при помощи которых осуществляется дифференциация и регулирование зарплаты в зав-ти от сложности условий труда и особенностей труда.

**Элементы тарифной системы:**

- тарифно квалификационный справочник,
- тарифная ставка,
- тарифная сетка.

**Тарифные сетки** представляют собой совокупность тарифных разрядов(категорий) и соответствующих им коэффициентов.

**Тарифная ставка** – определяет размер оплаты труда за единицу рабочего времени. Ее размер возрастает по мере повышения сложности выполняемой работы. Она выражается в денежной форме.

**Повременная форма оплаты труда подр.на:** простую , повременную , повременную премиальную, повременную с нормированным заданием. При данной системе оплаты труда устанавливается размер премии в % тарифной ставки за перевыполнение установленных показателей и условий нормирования. Иногда на коммерческих предприятиях для руководителей ,специалистов, служащих и оперативных работников используется система должностных окладов.

**Должностной оклад-** абсолютный размер заработной платы устанавливаемый в соот-ии с занимаемой должностью. Он может составлять определенный диапазон от минимальной заработной платы до максимальной.

**Сдельная заработная плата** на коммерческих предп-ий применяют на тех участках , где возможно нормирование конечного результата деят-ти предприятия. Сдельная оплата труда зависит от выполненного объема работ на основе установленных расценок, т.к. при сдельной форме оплаты определенным фактором является объем выполненных работ. Сдельная плата в первую очередь стимулирует объемы реализации(объем товарооборота) и базируется на использовании различных сдельных расценок. Это может быть коллективная или бригадная оплата при выполнении заданного объема работ по установленной расценки определяется и выделяется денежная сумма всему коллективу. Индивидуальное распределение внутри коллектива производится с учетом коэффициента трудового участия: -по товарной расценки;-с % выручки; -за кол-во проданных товаров и т.д.



**Применение сдельной оплаты дает положительные результаты при соблюдении след.условий:**

- ❖ установление оптимальной численности работников;
- ❖ достаточность доходов для формирования фонда оплаты труда;
- ❖ наличие реальной возможности систематического роста товарооборота;
- ❖ систематический контроль за качеством работы сотрудников организации.

Повременная и сдельная форма оплаты труда в сочетании с различными премиальными системами : 1)премирование за основные результаты хоз-ой деятельности; 2)вознаграждение по итогам года; 3) поощрение работников за производственные достижения и выполнения особо важных заданий.

## **Тема № 8. Издержки, затраты, себестоимость.**

### ***1.Издержки обращения ,понятия ,классификация.***

**Издержки-** это выраженные в денежной форме затраты по доведению товара от производителя к потребителю, преобразование производственного АС-та в торговый, организация процесса купли продажи и удовлетворение спроса потребителей.

Издержки обращения представляют собой общественно-необходимые затраты труда, обеспечивающие выполнение торговлей своих функций и задач.

Издержки обращения участвуют во всех стадиях ценообразования начиная от производства, когда себестоимость продукции включается в расходы по сбыту и заканчивая розничной продажей , когда в розничной цене отражаются издержки оптовой и розничной торговли.

#### **Классификация хозяйственной деятельности:**

- ***По отраслям хозяйственной деятельности:*** розничная торговля издержек, по оптовой торговли издержек, по заводу и длительности хранения, по заготовки сельскохозяйственной продукции.
- ***По видам затрат:*** элементы затрат, статьи затрат.

Группировка затрат производится по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисление на социальные нужды, амортизация основных фондов, прочие затраты.

Если группировка по экономическим элементам одинакова для всех предприятий , то номенклатура статей затрат носит ярко выраженный отраслевой характер.

Статьи издержек обращения торговли: Расходы на железнодорожные, водные, воздушные, автомобильные и грузовые перевозки. Расходы на оплату труда. Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря. Амортизация О.Ф. Отчисления и затраты на ремонт основных средств. Износ МБП и приборов предприятия. Расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд. Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров. Расходы на торговую рекламу. Проценты на пользование кредитом, займам. Потеря товаров и продуктов при перевозке, хранении и реализации. Расходы на тару. Отчисления на социальные нужды. Налоги, отчисления, сборы, включаемые в издержки обращения. Прочие нужды.

➤ *По участию в образовании стоимости:* чистые; дополнительные.

**Чистые издержки обращения** – это затраты торгового предприятия по обслуживанию акта купли-продажи товара и смены форм стоимости. Эти затраты непроизводительны и не создают потребительную стоимость, но увеличивают стоимость товара (расходы на рекламу, обслуживание покупателей, осуществление денежного оборота, на ведение кассовых и бухгалтерских операций и т.п.) **Дополнительные издержки обращения** – это затраты торговых предприятий по выполнению операций, связанных с продолжением процесса производства в сфере обращения (затраты на транспортировку, хранение, доработку, фасовку, упаковку товаров и т.п.).

➤ *По способу отнесения издержек на отдельные товары и товарные группы:* прямые; косвенные.

**Прямые издержки обращения** – это затраты, которые на основании первичных документов, напрямую могут быть отнесены на ту или иную товарную группу. **Косвенные издержки обращения** невозможно без предварительных расчетов распределить между товарными группами. Их распределяют пропорционально какому-либо показателю (торговой площади, объему товарооборота, заработной плате торгово-оперативных работников и т.п.).

➤ *По составу:* простые; комплексные.

**К простым** относятся издержки, представляющие собой экономически одноэлементные расходы, неразложимые на разнородные части (расходы на оплату труда). **Комплексные издержки** состоят из разных элементов затрат (прочие расходы включают командировочные расходы, износ нематериальных активов, налоги и обязательные платежи).

➤ *По рациональности использования:* производительные; непроизводительные.

**Производительные расходы** дают полезный результат: расходы на реализацию товаров обеспечивают предприятия розничного товарооборота. **Непроизводительные расходы** полезного результата не дают, но они бывают неизбежными в процессе осуществления предприятием торгово-хозяйственной деятельности (потери товаров в виде естественной убыли).

- **По степени зависимости от изменения объема товарооборота:** постоянные; переменные.

**По постоянным** понимаются такие издержки суммы которых непосредственно не зависят от объема и структуры товарооборота. **Переменные издержки** могут быть пропорционально-переменными, дегрессивно-переменными и прогрессивно-переменными.

Пропорционально-переменные издержки обращения изменяются в том же направлении и темпе, что и объем розничного товарооборота. Поэтому их сумма изменяется, а уровень остается, а уровень остается без изменения. Дегрессивно-переменные издержки обращения изменяются в относительно меньшей пропорции, чем объем розничного товарооборота, поэтому их уровень несколько снижается с ростом товарооборота и возрастает в связи с его сокращением.

Прогрессивно-переменные издержки изменяются в относительно большей пропорции, чем объем розничного товарооборота, поэтому их уровень незначительно возрастает с повышением товарооборота и снижается в результате понижения его объема.

Деление издержек обращения на переменные и постоянные носит условный характер, поэтому их чаще называют условно-переменными и условно-постоянными. **Обычно к условно-постоянным издержкам относятся:** отчисления и затраты на ремонт основных средств; износ малоценных и быстроизнашивающихся; расходы на торговую рекламу; амортизация основных средств; прочие расходы; расходы на оплату труда административно-управленческого персонала; расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря.

**К условно-переменным относятся:** расходы транспортные; расходы на оплату труда торгово-оперативного персонала; расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд; расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров; процент за пользование кредитом и займами, потери товаров и продуктов при перевозке, хранении и реализации; расходы на тару; отчисления на социальные нужды; налоги, сборы.

- **По ограниченности ресурсов и неизбежности альтернативного выбора:** неявные; явные.

**Явные** издержки полностью отражаются в бухгалтерском учете и принимают форму денежных платежей. **Неявные** -это альтернативные издержки использования

ресурсов, принадлежащих владельцам предприятия. Они не отражаются в бухгалтерском учете, но от этого они не становятся менее реальными.

➤ **По зависимости от принятого решения:** вмененные; инкрементные

**Вмененные издержки** возникают в условиях ограниченности ресурсов, когда во имя реализации альтернативных решений их приходится ограничивать или полностью отказаться от решений.

**Инкрементные затраты** являются дополнительными и появляются в результате продажи дополнительных единиц товаров.

➤ **По степени ограничения расходов:** нормируемые; ненормируемые.

## ***2. Показатели результативности и эффективности издержек обращения.***

Анализ издержек обращения можно проводить как в целом так и по отдельным статьям. **Основными задачами анализа являются:** изучение объема, структуры и динамики затрат, исследования факторов оказывающих влияние на общий уровень издержек и наличия изменения этого влияния. Выявление непроизводительных расходов и потерь и разработка мероприятий по их устранению.

При анализе издержки обращения используют следующую систему показателей:

**1. Абсолютная сумма издержек и ее изменения в динамике** -разница между абсолютными значениями величины издержек обращения в динамике называют показателем абсолютного перерасхода или экономии издержек и рассчитывается по следующей формуле:

$DP = P1 - Pб$ , где P1-расходы текущего периода, Pб-расходы базового периода.

Абсолютное значение издержек содержится в документах первичного бухгалтерского учета. Абсолютная сумма издержек в значительной степени зависит от абсолютной суммы продаж, то есть от товарооборота. При росте объема продаж абсолютная сумма как правило возрастает, а уменьшение приводит к абсолютной экономии издержек.

**2. Относительный уровень издержек обращения**, рассчитывается по следующей формуле:

$У_p = \frac{\Sigma \text{расходов: продажи}}{\text{товарооборот}} * 100\%$ . Относительный уровень издержек обращения, выраженный в процентах к товарообороту, показывает долю издержек обращения в объеме товарооборота предприятия торговли.

**3. Размер снижения (повышения уровня издержек обращения)** выделяется по следующей формуле:  $PC = U_{\phi} - U_{б}$ , где PC - размер снижения,  $U_{\phi}$ ,  $U_{б}$  - фактический (базовый)

**4. Темп изменения издержек обращения** рассчитывается по следующей формуле:

$T = PC/U_{б} * 100\% = (U_{\phi} - U_{б})/U_{б} * 100$ . Темп изменения издержек показывает на сколько% изменился уровень издержек обращения по отношению к базовому уровню если посредник принят за 100%.

**5. Относительная экономия или перерасход.** По размерам изменения уровня издержек определяют сумму их относительной или перерасходов и дают оценку соблюдения сметы издержек в целом по предприятию.

Для этого используют 2 формулы: 1)  $O_{э} = \text{Факт. Продажи} * (U_{\phi} - U_{б}) / 100$ , где  $O_{э}$  - относительная экономия. 2)  $O_{э} = \text{Факт. продажи} - U_{б} / 100$  - сумма расходов.

Факторы влияющие на издержки обращения: изменение объема продаж, изменение структуры и состава продаж, изменения времени и скорости товаро оборачиваемости, изменения цен на товары, тарифы и ставки на услуги, а также цены на материальные ресурсы, изменение производительности труда работников, эффективность использования МТБ, развитие и применение современных торговых технологий, изменение условий завоза товаров совершенствования процесса товаро движения, организация структурного изменения в составе торговых предприятий.

### **3. Затраты: понятие, структура, себестоимость.**

В условиях экономической и юридической самостоятельности субъектов хозяйствования возникает необходимость постоянного соизмерения товарооборота и затрат с тем, чтобы определить прибыль или убыток по результатам деятельности.

Деятельность коммерческих предприятий связана с определенными затратами. Затраты показывают совокупность фактических расходов на осуществление уставной деятельности в течение расчетного периода. От суммарного объема затрат зависит основной результирующий показатель – масса прибыли. В затратах, помимо издержек, отражаются внеплановые расходы (упущения в торгово-хозяйственной деятельности и чрезвычайные потери), а также расходы, не связанные непосредственно с производственными процессами.

**Издержки** – это выраженные в денежной форме затраты производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей уставной деятельности.

Основным видом деятельности торгового предприятия является организация и обслуживание процесса, товарного обращения. Поэтому его издержки выступают в виде издержек обращения.

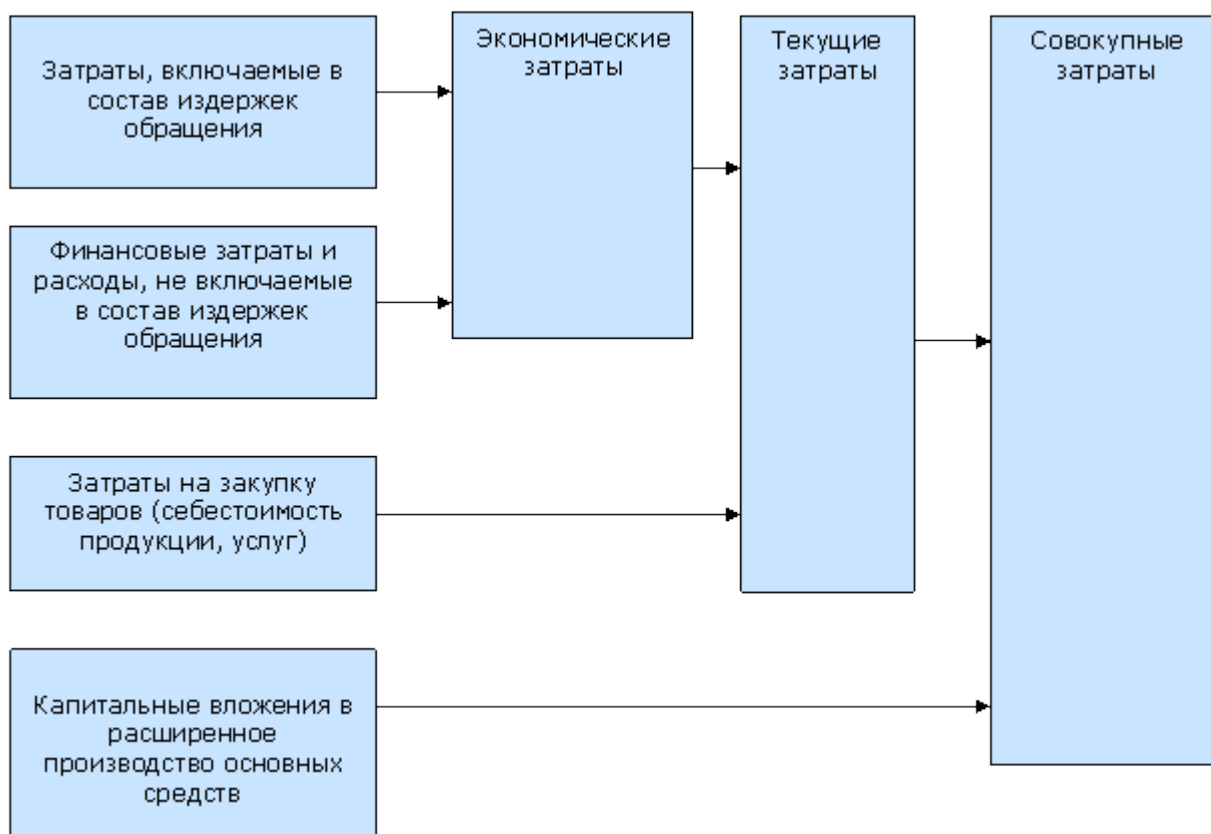
**Издержки обращения** являются важной составной частью экономических и текущих затрат предприятия.

**Затраты коммерческого предприятия** – это понятие более широкое, чем издержки обращения. В их состав включаются затраты предприятия на закупку товаров, текущие издержки по организации процессов товарного обращения и финансовые затраты и расходы, осуществляемые за счет финансовых результатов деятельности предприятия и его чистой прибыли.

Помимо затрат на осуществление текущей торгово-хозяйственной деятельности, предприятия производят и капитальные вложения в развитие основных фондов, что позволяет отнести эти затраты к долгосрочным.

Их следует включить в состав совокупных затрат. В состав затрат которые могут быть отнесены на издержки обращения регулируются налоговым законодательством. Исходя из этого по способу возмещения затраты делятся на:

- затраты подлежащие включению в балансовые издержки обращения расчетного периода, возмещаемые за счет цены на товары и услуги, что уменьшает налогооблагаемую прибыль;
- затраты не подлежащие включению в балансовые, издержки обращения расчетного периода, возмещаемые за счет прибыли (в распоряжении субъекта хозяйствования), что уменьшает прибыль в распоряжении субъекта хозяйствования – к ним относятся все сверхнормативные расходы (на рекламу, представительские, командировочные, амортизацию, проценты за кредит и др.);
- смешанные затраты – это затраты, только часть которых в соответствии с установленными нормами для целей налогообложения может включаться в издержки обращения, а сверх норм покрывается за счет чистой прибыли;
- затраты, относимые на финансовые результаты (убытки от операций с тарой, судебные издержки и арбитражные расходы, штрафы, пени, неустойки, ряд налогов (на имущество), не компенсируемые убытки в результате пожаров, аварий, убытки от хищений, виновники которых его решению суда не установлены).

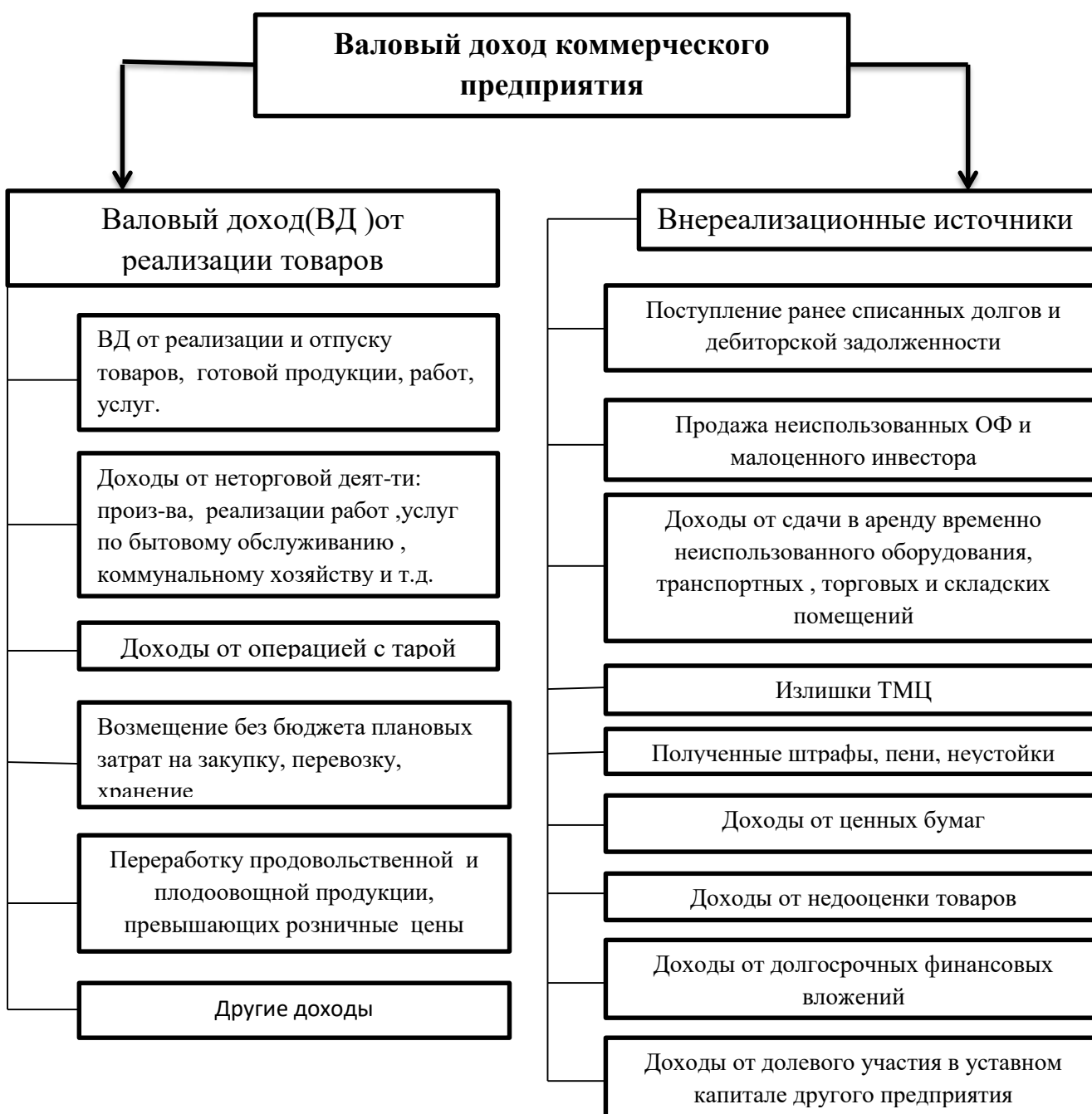


Под структурой затрат понимается поэлементный состав затрат в общей стоимости затрат, то есть удельный вес различных элементов затрат в общей их величине. Их структура формируется под влиянием различных факторов: характера реализуемых товаров и услуг, потребляемых ресурсов (трудовых, сырьевых), технического оснащения коммерческой деятельности, форм организации размещений предприятий, условий закупок товаров и сбыта.

# Тема №9. Результаты коммерческой деятельности и эффективность функционирования торгового предприятия.

## 1. Доход: понятие, источники формирования.

Валовой доход предприятия занимающегося коммерческой деятельностью – это выручка от основной деятельности (реализации товаров и услуг), а также доходы получаемые по мимо основной деятельности и других источников. Валовой доход предприятия складывается из нескольких источников:



$$ВД = \text{Торг. Нац} + \text{ОУ} + \text{ПД} ,$$



**Валовый доход торгового предприятия**- это разница между денежной выручкой от реализации товаров и их покупной стоимости. Валовый доход от розничной и оптовой торговли рассчитывается по формуле:

$УВД = ВД(т.е. реализация) / \text{розн.т.об.} * 100\%$ , где ВД-сумма валового дохода от реализации.

$T_{\text{розн}} P_{\text{т/об}}$ -объем розничного и оптового товарооборота складывается из складского и транзитного с участием в расчетах.

Основным из перечисленных источников является доход от реализации, который складывается из торговых надбавок к цене закупленных товаров.

В условиях повышения уровня конкуренции для предприятий торговли основной эффективной работой становится не объем товарооборота, а сумма торговой наценки, являющаяся основным источником прибыли.

В общем виде структура торговой наценки предприятия, занимающегося коммерческой деятельностью:



В настоящее время все предприятия, занимающиеся коммерческой деятельностью, самостоятельно определяют размер торговой надбавки при формировании свободных розничных цен на отечественные и импортные товары с учётом их качества, конъюнктуры рынка и сложившегося уровня цен в регионе. Таким образом, размеры максимальной и минимальной торговых надбавок для предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью, не регламентированы. Однако с постановлением № «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен » органы исполнительной власти устанавливают и регулируют размеры торговых наценок к ценам на некоторые группы товаров (продукты детского питания, лекарственные средства и изделия медицинского назначения, наценки на продукцию, реализуемую на предприятиях общественного питания при образовательных школах, средних специальных и высших учебных заведениях).

## ***2. Прибыль: понятие, факторы получения, направления использования.***

Финансовый результат хозяйственной деятельности коммерческого предприятия любой организационно-правовой формы представлен в виде прибыли или убытка. Прибыль отражает положительный финансовый результат и является внутренней основной целью, а также главным условием деловой активности коммерческого предприятия и свидетельством эффективного осуществления своих функций по обеспечению потребителей необходимыми товарами в соответствии с имеющимся спросом на них.

**Прибыль** представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход от предпринимательской деятельности, получаемый как разница между совокупными доходами и совокупными затратами предприятия, занимающегося коммерческой деятельностью.

Наиболее полно экономическая сущность прибыли предприятия, занимающегося коммерческой деятельностью, проявляется через выполняемые ею функции. Она выступает как:

- главная цель коммерческого предпринимательства и фактор повышения материальной заинтересованности работников;
- мера эффективности коммерческой деятельности;
- источник финансовых ресурсов для развития предприятия и источник увеличения его рыночной стоимости;
- источник формирования доходной части федеральных и местных бюджетов.

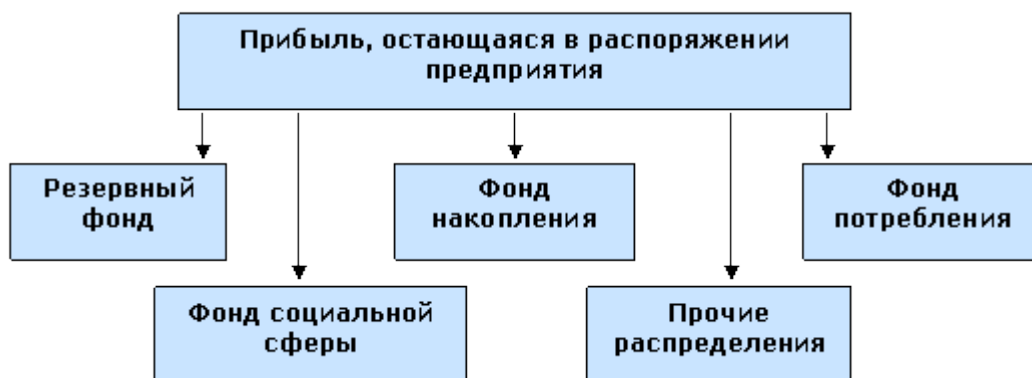
В упрощенном виде прибыль – это разность между доходом и издержками обращения предприятия. Такую прибыль принято называть бухгалтерской или валовой. К обязательным платежам, которые исключаются из выручки при определении финансового результата от продаж, относятся суммы налога на добавленную стоимость (НДС), акцизы, налог с продаж, экспортные пошлины и другие обязательные отчисления из выручки.

Основными видами прибыли являются:

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- чистая (нераспределенная) прибыль.

**Чистая прибыль** получается в результате сложения прибыли от обычной деятельности и чрезвычайных доходов за минусом чрезвычайных расходов. Выделяют номинальную и реальную прибыль.

**Номинальная прибыль** характеризует фактически полученный её размер.  
**Реальная прибыль** – это номинальная прибыль скорректированная на уровень инфляции. Она характеризует покупательную способность предприятия.



**Резервный фонд** создается и пополняется за счет прибыли только в АО и ООО. В резервный фонд могут направлять не более 50% суммы прибыли, подлежащей налогообложению.

**Фонд накопления** объединяет ту часть прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, которая предназначена для осуществления капитальных вложений, на проведение НИОКР, природоохранные мероприятия, расходы по выпуску ценных бумаг, сверхнормативные расходы на командировочные, процент за кредит, на повышение квалификации; уплата штрафов за сокрытие прибыли и другие.

**Фонд потребления** предназначен для финансирования расходов на социальные нужды и материальное стимулирование работников предприятия (премии, поощрения, вознаграждения за выслугу лет, на юбилеи, материальная помощь, оплата путевок, приобретение медикаментов и т.п.).

Определение порядка распределения и конкретных направлений использования чистой прибыли находится в компетенции самого предприятия.

Так, основные направления использования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, определяются его учредительными документами или решением учредителей, в которых должно быть указано, какие фонды и в каких размерах создаются на предприятии за счёт чистой прибыли и на какие цели они направляются.

### ***3.Рентабельность: сущность показателя.***

Для оценки эффективности работы торгового предприятия при недостаточно использовании показателя прибыли, поскольку наличие прибыли ещё 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.

### **1.Рентабельность товарооборота:**

#### ***а) для розничной торговли:***

$$R_p = \frac{\Pi}{T} \cdot 100,$$

где  $\Pi$ ,  $\Pi_o$  - балансовая, чистая или прибыль от реализации торгового предприятия (розничного и оптового соответственно);

$T$  - объем розничного товарооборота.

#### ***б) для предприятий оптовой торговли:***

$$R_o = \frac{\Pi_o}{OТС} \cdot 100,$$

где  $OТС$  - оптовый товарооборот с участием оптового предприятия в расчетах.

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

### **2.Рентабельность текущих издержек:**

$$R_{HO} = \frac{\Pi}{I_{OБP}} \cdot 100,$$

где  $I_{OБP}$  - сумма текущих издержек.

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

#### ***а) Коэффициент эффективности текущих расходов:***

$$K_{эф} = \frac{I_{OБP}}{Д_{ВАЛ}}, \quad [6.9]$$

где  $Д_{ВАЛ}$  - валовой доход, лей.

С целью углубления анализа рентабельности рассчитываются отдельно:

- рентабельность основных фондов;
- рентабельность оборотной стоимости;
- прибыль в расчете на 1 м<sup>2</sup> торговой площади складского помещения;
- прибыль в расчете на одного торгового (торгово-оперативного) работника;
- прибыль к среднедневной (годовой) численности;

- прибыль в расчете на 1 лей затрат, связанных с их содержанием работников (ФОТ+ затраты на подготовку кадров и охрану труда).

#### **4. Эффективность коммерческой деятельности : понятие, показатели , оценка.**

Все показатели, используемые при оценке хозяйственной деятельности коммерческих предприятий можно обобщить в двух экономических категориях:

- экономический эффект;
- экономическая эффективность.

**Эффект** – экономический результат функционирования предприятия. В зависимости от цели анализа экономический эффект может выражаться в виде показателей товарооборота, валового дохода, прибыли, издержек обращения.

**Экономическая эффективность** определяется соотношением полученного эффекта (результата) и затрат рода ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, информационных) для его достижения. Иными словами, речь идет об уровне эффективности использования ресурсов.

Для оценки эффективности коммерческой (хозяйственной) деятельности торгового предприятия чаще всего используют систему показателей.

Систему показателей, используемых при оценке экономической эффективности финансово – хозяйственной деятельности, целесообразно построить по схеме:

Ресурсы —————> Затраты —————> Результаты

В соответствии с этой схемой наиболее часто используемыми показателями оценки эффективности деятельности предприятия, занимающегося коммерческой деятельностью, являются: фондоотдача, фондорентабельность, оборачиваемость оборотных средств, прибыль на одного работника, уровень издержек обращения, рентабельность текущих затрат, срок окупаемости капитальных вложений и др.

#### **Показатели, характеризующие эффективность деятельности предприятия, функционирующего в сфере товарного обращения**

<b>Группа показателей</b>	<b>Показатели</b>
1. Эффективность использования основных фондов	Фондоотдача
	Фондоемкость
	Фондорентабельность

	Фондовооруженность
	Товарооборот на 1 кв. м общей (торговой) площади
2. Эффективность использования оборотных средств	Оборачиваемость оборотных средств
3. Эффективность использования трудовых ресурсов	Производительность труда
	Товарооборот на 1 руб. расходов на оплату труда
	Прибыль на одного работника
	Прибыль на 1 руб. расходов на оплату труда
	Коэффициент трудоемкости (среднесписочная численность / розничной товарооборот)
4. Эффективность текущих затрат	Уровень издержек обращения
	Затратоотдача (товарооборот на 1 руб. текущих затрат)
	Рентабельность текущих затрат
	Коэффициент эффективности капитальных вложений
	Срок окупаемости капитальных вложений

В качестве обобщающей оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия, занимающегося коммерческой деятельностью, могут быть использованы следующие комплексные показатели: показатель эффективности использования экономического потенциала предприятия, показатель эффективности финансовой деятельности, показатель эффективности трудовой деятельности, показатель темпа интенсивности развития предприятия, показатель темпа экономического роста предприятия.