Содержание

1. Формирование и расчеты товарного обеспечения и закупки товаров на оптовых предприятиях

2. Понятие рентабельности торгового предприятия и методы ее оценки

Задача 1

Задача 2

Список использованных источников

## 1. Формирование и расчеты товарного обеспечения и закупки товаров на оптовых предприятиях

Методика анализа товарных запасов и товарооборачиваемости в оптовой торговле аналогична методике анализа этих показателей в розничном звене. Особенностью анализа товарных запасов в оптовом звене является использование при расчетах объема оптового оборота, отражающего только реальное движение товаров через склад. С целью обеспечения сопоставимости экономического анализа исследование товарных запасов в оптовом звене производится в свободных розничных ценах.

Анализ товарных запасов в оптовой организации осуществляется в следующем порядке:

приведение фактических товарных запасов в оптовом звене в сопоставимый вид с нормативом путем вычитания из них суммы товарных запасов сезонного хранения (если они имеются в наличии);

сравнение приведенных товарных запасов с нормативом и определение отклонений от норматива в сумме и в днях. Отклонения от норматива в днях рассчитываются путем деления отклонений в сумме на однодневный плановый оптовый оборот;

проведение сравнительного анализа товарных запасов в оптовом и розничном звеньях, а также оценка их состояния в целом по торговой организации;

количественная оценка влияния факторов, определяющих состояние и динамику развития товарных запасов в оптовом звене;

расчет и анализ оборачиваемости товарных запасов в оптовой организации, количественная оценка влияния факторов, ее определяющих;

выявление путей ускорения оборачиваемости, нормализации и оптимизации товарных запасов в оптовой торговле.

Анализ товарных запасов в оптовом звене проводится как в разрезе кварталов, так и на внутриквартальные даты. При анализе товарных запасов на внутри-квартальные даты их величина сопоставляется с нормативом текущего квартала.

Динамика суммы товарных запасов анализируется во взаимной увязке с динамикой оптовой реализации. Условием их рационального соотношения является опережение темпов роста оптового товарооборота над темпами роста товарных запасов.

Анализ товарных запасов проводится в целом по оптовой организации, а также по зоне ее обслуживания. Целесообразно в динамике изучать соотношение доли товарных запасов в оптовом звене и в розничной сети зоны его обслуживания. Увеличение доли товарных запасов в оптовом звене следует оценивать положительно при условии выполнения плана и роста розничного товарооборота зоны обслуживания, так как концентрация большей части товарных запасов в опте позволяет более оперативно маневрировать товарными ресурсами.

Анализ товарных запасов рекомендуется дополнять анализом товарооборачиваемости. В оптовой торговле этот показатель целесообразно рассчитывать по оптовой организации и в целом по зоне ее обслуживания. При этом фактическая товарооборачиваемость в днях в целом по зоне обслуживания оптовой организации исчисляется путем деления средних товарных запасов в опте и рознице за год (квартал, месяц) на однодневный фактический кредитуемый товарооборот розничной торговли.

Особое внимание уделяется факторному анализу товарооборачиваемости, так как его итоги могут быть положены в основу поиска путей ускорения оборачиваемости и оптимизации товарных запасов в оптовом звене. А это в свою очередь является непременным условием укрепления конкурентных позиций оптовых организаций.

К факторам, влияющим на товарооборачиваемость в оптовом звене, относятся: организация и частота завоза товаров, объем их оптовой реализации, ассортиментная структура оптового товарооборота.

Применительно к деятельности оптовых организаций потребительской кооперации представляет интерес расчет влияния структуры оптового оборота на показатель товарооборачиваемости.

Алгоритм расчета влияния данного фактора можно представить в следующем порядке:

определение структуры оптового оборота оптовой организации за базисный (Со) и отчетный (C1) периоды;

определение процентных чисел по укрупненной товарной структуре оптового товарооборота путем умножения товарооборачиваемости за базисный период (То) на структуру оптового оборота за отчетный период (С1);

расчет итогового процентного числа путем суммирования процентных чисел по укрупненным товарным группам;

определение влияния структуры оптового оборота на показатель товарооборачиваемости (±ΔТс):

.

Методика анализа товарных запасов и товарооборачиваемости в разрезе товарных групп аналогична методике анализа этих показателей по общему объему.

Анализ запасов в разрезе товарных групп необходимо проводить во взаимной увязке с состоянием товарных запасов в розничной торговой сети зоны обслуживания, что позволяет принимать оперативные решения по управлению запасами товаров.

Развитие оптового товарооборота сопровождается его товарным обеспечением, формализовано представленным суммой поступления товаров в оптовое звено и их запасами на начало периода. Анализ поступления товаров в оптовое звено проводится по источникам поступления товаров и конкретным производителям. Его методика предполагает расчет следующих аналитических показателей:

процента выполнения плана и динамики суммы поставок;

равномерности и ритмичности выполнения поставок товаров;

соблюдения ассортимента и качества поступления товаров.

На заключительном этапе производится балансовая увязка показателей оптового товарооборота и ее анализ с учетом того, что основной задачей оптовых организаций является бесперебойная поставка товаров в розничную торговую сеть.

Таким образом, в условиях рыночной конкуренции для обеспечения прибыльной работы оптового звена экономический анализ оптового товарооборота и его показателей приобретает особую значимость.

Главной целью планирования товарных запасов в оптовой торговле является обеспечение достаточного размера товаров в оптовом звене для бесперебойного снабжения розничной торговой сети. В соответствии с функциональным назначением оптовой торговли необходимо увеличивать долю товарных запасов в оптовом звене. Кроме того, обоснованное размещение товарных запасов между оптовым и розничным звеньями требует комплексного подхода к их планированию, который должен также предусматривать рационализацию товародвижения. Важнейшим этапом планирования товарных запасов в оптовом звене является их нормирование. Оптовые организации должны разрабатывать нормативы товарных запасов в разрезе товарных групп, а затем в целом по организации.

К основным методам нормирования товарных запасов в оптовом звене следует отнести:

опытно-статистический;

нормирование товарных запасов с учетом их среднегодового изменения (применяется в случае поступательного развития экономики торговых организаций оптового звена);

нормирование товарных запасов с использованием их эластичности;

нормирование товарных запасов с использованием индексного метода;

экономико-математические методы;

метод технико-экономических расчетов.

В экономической практике метод технико-экономических расчетов является наиболее достоверным, хотя и не исключает ряда трудностей при определении норматива.

Норматив товарных запасов по конкретной товарной группе, прогнозируемый методом технико-экономических расчетов, определяется по следующим элементам с использованием формулы:

Н = М + (П / 2),

где Н - норматив товарных запасов по конкретной товарной группе, дн.;

М - минимальный запас, включающий запас в днях, по которому учитываются все складские операции (В); резервный запас первого вида на случай неравномерности завоза товаров (РЗ1); резервный запас второго вида на случай повышенного спроса (РЗ2), то есть

М = В + PЗ1 + РЗ2.

Величина резервных запасов определяется в размере 20 - 25% от частоты завоза товаров в оптовые организации; П - средний запас текущего пополнения. По товарам простого ассортимента он равен половине срока частоты завоза (П / 2), по товарам сложного ассортимента запас текущего пополнения рассчитывается с учетом коэффициента комплектности поставок () по формуле:

Н = М + (П / 2) × k.

Норматив товарных запасов в сумме в оптовом звене определяется путем умножения рассчитанных нормативов товарных запасов в днях на однодневный плановый оптовый товарооборот.

Заключительным этапом планирования оптового товарооборота является расчет его товарного обеспечения и определение источников поступления товаров в оптовую организацию. Расчет токарного обеспечения оптового товарооборота может производиться в натуральных и стоимостных показателях.

Товарное обеспечение плана оптового товарооборота определяется исходя из формулы балансовой увязки:

Зн + По = ОТО + Зк + Пв,

где ОТО - оптовая реализация товаров, р.;

По - поступление товаров в оптовое звено, р.;

Зн, Зк - товарные запасы на начало и конец периода в оптовом звене, р.;

Пв - прочее выбытие, р.

Планы товарного обеспечения оптового товарооборота устанавливаются на год и уточняются ежеквартально с учетом изменений в объемах поступления товарных ресурсов.

Таким образом, балансовая взаимозависимость показателей оптового товарооборота позволяет запланировать не только величину оптовой реализации, но и объем и структуру закупки, а также поступление товаров в оптовые организации в разрезе их приобретения.

## 2. Понятие рентабельности торгового предприятия и методы ее оценки

Прибыль выражается в абсолютной сумме, которая не показывает, насколько эффективна деятельность организации. Для этого используют относительный показатель прибыльности хозяйственной деятельности - рентабельность. Рентабельность называют синтетическим показателем, отражающим многие стороны деятельности торговых организаций за определенный период и характеризующим эффективность, прибыльность использования ресурсов и текущих затрат.

Оценка рентабельности производится с помощью многочисленных показателей, определяемых как процентное отношение прибыли к розничному товарообороту, основным средствам, оборотным средствам, фонду заработной платы, функционирующему капиталу, экономическим ресурсам, текущим затратам. Одни из них используются для оценки текущего положения организации, другие - при проведении динамического и сравнительного анализа показателей рентабельности.

Показатели рентабельности представляют частное от деления двух величин. Многочисленные варианты числителя возникают при соединении прибыли с другими элементами бухгалтерской отчетности. Весьма разнообразны и варианты знаменателя. Существует несколько десятков способов калькуляции рентабельности, весьма различных по своим задачам и по качеству.

В отечественной торговле рентабельность торговли (Р) принято исчислять как процентное отношение прибыли (П) к объему розничного товарооборота (РТО):

.

Такой методический подход определяется тем, что в экономическом плане розничный товарооборот и прибыль являются конечными результатами деятельности торговых организаций. Удобство этого показателя обосновывается и тем, что поскольку на практике уровни дохода от реализации и расходов на реализацию исчисляются также к обороту, то таким образом достигается соизмеримость относительных величин прибыли, доходов и расходов.

В зарубежной практике показатель рентабельности товарооборота является также весьма значимым. Положение организации на внутреннем рынке определяется на основе данного показателя, который свидетельствует о степени прочности ее финансового состояния. Товарооборотом считается выручка от продаж после вычета налогов. Для подсчета рентабельности в числитель помещается чистая прибыль. Коэффициент прибыльности продаж характеризует долю чистой прибыли в товарообороте. В США Министерство торговли ежегодно публикует данные о средних показателях чистой рентабельности продаж по каждой отрасли и крупным торговым фирмам, компаниям.

Использование одного показателя не способствует полноценному анализу деятельности организаций. Недостатки и достоинства присущи каждому из показателей рентабельности. Что касается недостатков, то они устраняются на основе применения системы показателей.

Среди экономистов нет единого мнения о системе показателей рентабельности торговли. Наиболее часто используется следующая система показателей.

В качестве обобщающих выступают показатели рентабельности, рассчитываемые по отношению ко всем ресурсам (экономическому потенциалу) и текущим затратам (расходам на реализацию).

Рентабельность экономических ресурсов (Рэ. р):

,

где П - прибыль за отчетный период, р.;

ОФ - среднегодовая стоимость основных средств, р.;

ОС - среднегодовая стоимость оборотных средств, р.;

РОТ - расходы на оплату труда, р.;

ОФ + ОС + РОТ - стоимость экономических ресурсов (ЭР), р.

Рентабельность функционирующего капитала (хозяйственных средств) (Рф. к):

,

где ОФ + ОС - функционирующий капитал, р.

Рентабельность текущих затрат (Рр):

,

где Р - расходы на реализацию товаров, р.

Показатель рентабельности, исчисленный как отношение прибыли к сумме вложенных средств, показывает, какой процент прибыли приходится на вложенные средства, то есть отдачу от затраченного капитала.

Исчисление прибыли в процентах к расходам на реализацию необходимо в первую очередь для соизмерения затрат с денежными накоплениями. В текущих затратах торговли отражаются не только собственные потребленные ресурсы, но и ресурсы других сторонних организаций (например, транспортные расходы). Этот принцип действует и на народнохозяйственном уровне, в любой отрасли. Следовательно, показатель рентабельности текущих затрат более полно отражает эффективность использования собственных и арендованных ресурсов (затраты на которые отразились в тарифах, ставках).

Однако при сравнительном анализе рентабельности текущих затрат торговли и промышленности следует корректировать затраты торговли путем суммирования расходов на реализацию, управленческих расходов и себестоимости реализованных товаров для сопоставимости с затратами промышленных отраслей. Такое предложение обосновывается составом текущих затрат промышленности. В себестоимость произведенной продукции включена стоимость закупаемого сырья и материалов, в то время как в расходы па реализацию стоимость закупленных для реализации товаров не входит.

Обобщающие показатели конкретизируются частными показателями рентабельности основных средств, оборотных средств, трудовых ресурсов, характеризующими рентабельность отдельных видов ресурсов.

Рентабельность основных средств (Ро. ф) и. оборотных средств (Ро. с):

,

.

Рентабельность расходов на оплату труда (РРОТ),%:

.

В числителе в зависимости от поставленной цели можно применять прибыль за отчетный период, прибыль от реализации, чистую прибыль.

В качестве финансового результата при оценке рентабельности можно использовать и показатель потока наличности. Показатель интересен как общая сумма денежных средств, которую организация оставляет в своих руках и использует на финансирование инвестиций, выплату дивидендов и создание резервных фондов.

Предполагаемый порядок расчета в условиях отечественного учета: сумма чистой прибыли и амортизации основных средств:

ПН = Пч + А,

где ПН - поток наличности;

Пч - чистая прибыль, р.;

А - амортизационные отчисления в составе расходов на реализацию, р.

Амортизационные отчисления, хотя и учитываются первоначально в расходах на реализацию как расходы, для организации в конечном счете служат источником средств. Поступившая в составе дохода от реализации товаров амортизация по существу является "компенсацией" организации самой себе за ранее произведенные расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов. Амортизационные отчисления проходят по активу баланса, но организация может использовать их в различных целях.

## Задача 1

Рассчитать расходы по статье "Проценты за пользование банковским кредитом".

План т/об на год установлен в размере 47800 млн. руб. Средний уровень торговых надбавок - 21,8% к т/об, уровень расходов по доставке товаров 1,8%, норма товарных запасов - 30 дней. Долевое участие собственных средств в оплате товаров - 50%, годовая ставка банка за кредит - 60%.

*Решение:*

Определим:

1) норматив товарных запасов в сумме на планируемый год:

47800 млн. руб. / 360 дн. × 30 дн. = 3983,3 млн. руб.

2) норматив товарных запасов в сумме на планируемый год по себестоимости:

(3983,3 млн. руб. × (100 - 21,8 + 1,8)) / 100 = 3186,6 млн. руб.

3) сумму кредита под товарные запасы с учетом размера собственных оборотных средств для их финансирования:

3186,6 млн. руб. × 0,5 = 1593,3 млн. руб.

4) сумму расходов по статье "Проценты за пользование кредитом" в планируемом году:

1593,3 млн. руб. × 60/100 = 956 млн. руб.

5) уровень расходов по статье "Проценты за пользование кредитом" в планируемом году:

956 млн. руб. / 47800 млн. руб. × 100 = 2%.

## Задача 2

Определить отпускную и розничную цену товара, если полная себестоимость товара - 120000 руб., рентабельность - 10%, ставка акциза - 25%, НДС - 20%, торговая надбавка - 24%, налог с продаж - 2%.

*Решение:*

Определим:

1) размер прибыли в цене изделия (П):

П = С × P / 100,

где С - себестоимость изделия; Р - рентабельность изделия.

П = 120000 руб. × 10/100 = 12000 руб.

2) затратная цена производителя (Цзатр):

Цзатр = С + П.

Цзатр = 120000 руб. + 12000 руб. = 132000 руб.

3) сумма акцизного налога (А):

А = (С + П) / (100 - Cа) × Cа,

где Cа - ставка акцизного налога,%.

А = (120000 руб. + 12000 руб) / (100 - 25) × 25 = 44000 руб.

4) отчисления в единый фонд (3%):

Оед = (С + П + А) / (100 - Cед) × Cед,

где Cед - ставка отчислений в единый фонд,%.

Оед = (120000 руб. + 12000 руб. + 44000 руб) × 3/ (100 - 3) = 5443 руб.

5) отпускная цена производителя без НДС (Цбез НДС):

Цбез НДС = Цзатр + А + Оед,

где Цзатр - затратная цена производителя;

А - сумма акцизного налога;

Оед - отчисления в единый фонд.

Цбез НДС = 132000 руб. + 44000 руб. + 5443 руб. = 181443 руб.

6) НДС, начисленный производителем (20%):

НДСп = Цбез НДС × СНДС / 100,где CНДС - ставка НДС,%.

НДСп = 181443 руб. × 0,2 = 36289 руб.

7) отпускная цена фирмы-производителя (Цотп):

Цотп = Цбез НДС + НДСп.

Цотп = 181443 руб. + 36289 руб. = 217732 руб.

8) торговая наценка (Нт):

Нт = Цбез НДС × СТ / 100,

где CТ - наценка торговых предприятий,%.

Нт = 181443 руб. × 24/100 = 43546 руб.

9) НДС, начисленный в торговле (20%):

НДСТ = (Цбез НДС + Нт) × СНДСт / 100,где CНДСт

- ставка НДС, начисленного в торговле, %.

НДСТ = (181443 руб. + 43546 руб) × 0,2 = 44998 руб.

10) налог на продажу (НП):

НП = (Цбез НДС + Нт + НДСТ) × СП / 100,где CП

- ставка налога на продажу, %.

НП = (181443 руб. + 43546 руб. + 44998 руб) × 2/100 = 5400 руб.

11) розничная цена товара (Цр):

Цр = Цбез НДС + Нт + НДСТ + НП.

Цр = 181443 руб. + 43546 руб. + 44998 руб. + 5400 руб. = 275387 руб.

## Список использованных источников

1. Валевич Р.П., Давыдова Г.А. Экономика торгового предприятия: Учеб. пособие. Мн.: Выш. шк., 1996. - 367 с.
2. Гребнев А.И., Баженов Ю.Ж. Экономика торгового предприятия. М.: Экономика, 1997. - 238 с.
3. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле:
4. Учебник - 6-е изд., перераб. Мн.: Новое знание, 2003.526 с.
5. Лебедева С.Н., Казиначикова Н.А., Гавриков А.В. Экономика торгового предприятия: Учебное пособие. Мн.: Новое знание, 2001.240 с.
6. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебное пособие / Под общ. ред. А.Н. Соломатина. М.: ИНФРА-М, 2000. - 295 с.
7. Экономика предприятий торговли: учеб. пособие / Н.В. Максименко и др.; под общ. ред. Н.В. Максименко, Е.Е. Шишковой. Мн.: Выш. шк., 2005. - 542 с.