

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

О.Б. ЯРЕСЬ, И.В. ПАНЬШИН

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ (ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ)

Учебное пособие



Владимир 2012

УДК 339.3
ББК 65.42
Я 72

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор
зав. кафедрой экономики Владимирского государственного
университета имени Александра Григорьевича
и Николая Григорьевича Столетовых
И.Б. Тесленко

Кандидат экономических наук,
зам. директора Владимирского филиала
Российского университета кооперации
М.А. Шумилина

Печатается по решению редакционно-издательского совета ВлГУ

Ярьс, О. Б.

Я 72 Экономика организации (торгового предприятия) : учеб.
пособие / О. Б. Ярьс, И. В. Паньшин ; Владим. гос. ун-т имени
Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. –
Владимир : Изд-во ВлГУ, 2012. – 88 с.
ISBN 978-5-9984-0301-9

Обобщены и систематизированы основные подходы к решению экономических задач современного торгового предприятия. Рассмотрены экономические характеристики предприятия торговли, основные фонды, трудовые ресурсы, расходы, доходы и прибыль.

Предназначено для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Торговое дело», «Экономика», а также специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)», осваивающих курсы «Экономика организации», «Экономика торгового предприятия» и смежные дисциплины. Также может быть полезно руководителям и специалистам предприятий торговли при решении основных экономических задач.

Ил. 8. Табл. 9. Библиогр.: 4 назв.

УДК 339.3

ББК 65.42

ISBN 978-5-9984-0301-9

©ВлГУ, 2012

ВВЕДЕНИЕ

Потребительский рынок находится в непосредственной зависимости от других рынков, влияет на платежеспособность и уровень жизни населения, регулирует товарно-денежные отношения, способствует повышению конкурентоспособности отечественных товаров и всего рыночного механизма страны. Несмотря на динамичное развитие сферы потребительского рынка, к которой относят торговлю и общественное питание, многие ее проблемы остаются весьма актуальными.

В настоящее время практически потеряно значение оптового звена торговли как организатора регионального потребительского рынка. Наблюдается чрезмерное удорожание стоимости приобретения товаров и услуг на всех звеньях каналов товародвижения от производителя до конечного потребителя. Предприятия торговли почти не создают запасы продукции, особенно первой необходимости, на случай длительных перебоев в ее поставках. Существует целая система неплатежей в цепочках поставки товаров «на реализацию», когда оптовое торговое предприятие отпускает товары без предоплаты и долгое время испытывает дефицит ликвидности в связи с задержками платежей и значительными объемами дебиторской задолженности. Также наблюдается монополизация определенных секторов товарного рынка крупными международными и федеральными сетями. Все это лишь малый перечень проблем и актуальных вопросов, которые стоят перед руководителями и сотрудниками предприятий торговли.

Значительная часть поставленных вопросов связана с социально-экономическими диспропорциями на макроуровне, но есть экономические проблемы, которые могут быть решены на уровне конкретного предприятия торговли, чему и посвящено предлагаемое учебное пособие. Торговые предприятия, несмотря на специфику своей работы, имеют определенные общие со всеми другими хозяйствующими субъектами признаки и характеристики. Ну и, разумеется, основные

вопросы рыночной экономики: «что производить, как производить, для кого производить?» легко трансформируются в триаду «что продавать, кому продавать, как продавать?». Решение этих вопросов требует экономических ресурсов, которые возникают, распределяются и используются в рамках общих экономических законов для всех участников рынка.

Учебное пособие предназначено для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Торговое дело», «Экономика», а также специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)», осваивающих курсы «Экономика организации», «Экономика торгового предприятия» и смежные дисциплины. Также оно может быть полезно руководителям и специалистам предприятий торговли при решении основных экономических задач ведения бизнеса.

Глава 1. ТОРГОВОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Понятие и признаки торговых предприятий

Эффективная деятельность и успешное развитие торговых предприятий требует, с одной стороны, совершенствования законодательной (финансовой, налоговой) среды, в которой они функционируют, а с другой – серьезного улучшения работы самих предприятий, действующих в условиях рыночных отношений. Сложность поставленных задач вызывает необходимость изучения сущности и содержания такого явления, как предприятие торговли, которое в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта выступает основным звеном рыночного механизма отрасли.

В общем под предприятием понимается самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в установленном законодательством порядке для производства продукции и оказания услуг в целях удовлетворения определенных общественных потребностей и получения прибыли.

В соответствии со ст. 132 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ), *предприятие* – особый объект гражданских прав, имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности¹.

Предпринимательская деятельность определяется как самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, производства и продажи товаров, выполнения работ или

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1. От 30.11.1994. № 51-ФЗ; принят ГД ФС РФ 21.10.1994 (ред. от 06.12.2011) // Рос. газ. 08.12.1994. № 238 – 239. Режим доступа: Консультант плюс.

оказания услуг, лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке (ст. 2 ГК РФ)².

Торговая деятельность (торговля) – вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров³. Понятие *торгового предприятия* определено в ГОСТ Р 51309–99 «Торговля. Термины и определения» следующим образом: «...торговое предприятие – это имущественный комплекс, используемый организацией для купли-продажи товаров и оказания услуг торговли».

Таким образом, под *торговым предприятием* будем понимать самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий правовым статусом юридического или физического лица, созданный в целях получения прибыли и удовлетворения потребностей рынка, осуществляющий на свой страх и риск предпринимательскую деятельность по закупке, хранению и реализации товаров, а также оказанию сопутствующих услуг.

Основная задача торговых предприятий – обеспечить потребителю возможность покупки какого-либо товара при соответствующем качестве торгового обслуживания. Реализовав товар и получив заданную прибыль, торговое предприятие достигает своей цели. Важно исходить из положения, что цена реализации товара должна быть настолько выше, чем цена его закупки, чтобы не только возместить затраты по организации продажи и выполнению обязательств перед государством, но и приносить определенную выгоду предпринимателю.

Торговое предприятие обладает всеми основными признаками, характерными для предприятия вообще. *Правовые нормы деятельности торговых предприятий* заложены в ГК РФ⁴.

1. Торговое предприятие должно иметь фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания, обладать правоспособностью и дееспособностью, которые возникают в момент государственной регистрации. На ограничение общей правоспособности торгового

² Там же.

³ Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» № 381-ФЗ от 28.12.2009 г. / Рос. газ, 2009. 30 декабря.

⁴ Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 Статьи 53, 54, 55, 103.

предприятия направлено государственное лицензирование отдельных видов деятельности.

2. Управляющие органы торгового предприятия могут быть единоличными (директор, председатель правления, генеральный директор) и коллегиальными (общее собрание, правление).

3. Торговые предприятия вправе создавать обособленные подразделения в виде представительств или филиалов, которые не являются юридическими лицами и действуют на основании утвержденных ими положений.

Действующие в торговле предприятия достаточно разнообразны по выполняемым функциям, организационно-правовому устройству, масштабам и профилю деятельности и могут быть классифицированы по различным признакам:

– по организационно-правовым формам, принятым государством для регулирования деятельности всех субъектов предпринимательства (товарищества, общества);

– по количественным показателям деятельности (объем товарооборота, размер торговых площадей, количество потребителей и пр.);

– по характеру торгово-хозяйственной деятельности;

– по национальной принадлежности капитала;

– по сферам деятельности.

Рассмотрим подробнее классификацию по отличительным признакам товариществ и обществ (табл. 1.1).

Хозяйственное товарищество – это объединение лиц. Члены такого предприятия объединяют не только денежные и иные средства, но и собственную деятельность. Каждый участник имеет право на ведение дел, представительство и управление, несет полную ответственность по обязательствам товарищества. Хозяйственное общество – это объединение капиталов. Руководство и оперативное управление осуществляют специально созданные органы, ответственность по обязательствам несет само предприятие. В этом состоит основное отличие хозяйственных товариществ и обществ.

Укрупнение бизнеса и в первую очередь увеличение размеров капитала и числа участников предполагает создание акционерных обществ (табл. 1.2).

Таблица 1.1. Основные характеристики хозяйственных товариществ и обществ

Товарищество – договорное объединение участников для ведения предпринимательской деятельности	
Полное товарищество (ПТ)	Товарищество на вере (коммандитное) (КТ)
Определение	
Объединение двух или более лиц для осуществления предпринимательской деятельности с целью извлечения прибыли, участники которого лично участвуют в делах товарищества и каждый несет полную ответственность по обязательствам товарищества не только вложенным капиталом, но и всем своим имуществом	Объединение двух или нескольких лиц для осуществления предпринимательской деятельности, в котором одни участники (полные товарищи) несут ответственность по делам товарищества как своим вкладом, так и всем своим имуществом, а другие (коммандитисты, или вкладчики) отвечают только своим вкладом
Полное товарищество (ПТ)	Товарищество на вере (коммандитное) (КТ)
Участники	
<p>Индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации на основе договора.</p> <p>Лицо может быть участником только одного ПТ.</p> <p>Участник ПТ не может быть полным товарищем в КТ.</p> <p>Законом запрещено или ограничено участие отдельных категорий граждан в деятельности ПТ.</p> <p>Число участников – не менее двух</p>	<p>Полные товарищи – индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации.</p> <p>КТ включает также одного или нескольких вкладчиков – граждан и (или) юридических лиц.</p> <p>Госорганы и органы местного самоуправления не вправе быть вкладчиками.</p> <p>Полный товарищ КТ не может быть участником ПТ.</p> <p>Лицо может быть полным товарищем только в одном КТ.</p> <p>Число участников – не менее двух, в том числе один полный товарищ</p>
Управление	
Осуществляется каждым участником по общему согласию либо от имени ПТ или по поручению отдельными участниками	Осуществляют полные товарищи, вкладчики – только по доверенности, при этом они не могут оспаривать действия полных товарищей

Полное товарищество (ПТ)	Товарищество на вере (коммандитное) (КТ)
Ответственность	
Полная субсидиарная солидарная ответственность всем своим имуществом в течение деятельности ПТ и двух лет со времени выбытия участников. Нормы ответственности участников по обязательствам ПТ не могут быть отменены или изменены соглашением товарищей, так как являются императивными (установлены законом или иным правовым актом)	Полные товарищи несут полную ответственность всем своим имуществом, коммандитисты – в пределах суммы вклада
Общество – коммерческая организация с разделенным на доли уставным капиталом	
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)
Определение	
Учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов	Учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определенных учредительными документами
Участники	
Одно или несколько лиц в соответствии с учредительными документами. Государственные органы и органы местного самоуправления, а также другое общество в составе одного лица не могут быть участниками. Число участников не должно превышать 50 чел.	
Ответственность	
Участники отвечают по своим обязательствам ООО и рискуют своими вкладами, солидарная ответственность по неоплаченной части вкладов	При банкротстве одного из участников его ответственность распределяется пропорционально вкладам оставшихся участников

Таблица 1.2. Основные характеристики акционерных обществ

Акционерное общество (АО) – коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное количество долей, каждая из которых выражена ценной бумагой (акцией), удовлетворяющей обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу	
Открытое акционерное общество (ОАО)	Закрытое акционерное общество (ЗАО)
Особенности	
Не допускается установление преимущественного права общества или его акционеров на приобретение акций, отчуждаемых акционерами этого общества	Акционеры имеют преимущественное право приобретать акции, продаваемые другим акционером, в порядке, установленном законом
ОАО имеет право проводить открытую подписку на акции и их свободную продажу	Акции распределяются только среди учредителей или иного установленного круга лиц
Участники	
Число акционеров не ограничено	Число акционеров – не более 50 чел.
Уставный капитал	
Уставный капитал не менее 1000 нормативных минимальных размеров оплаты труда	Уставный капитал не менее 100 нормативных минимальных размеров оплаты труда

Уставный капитал – это минимальный размер имущества, гарантирующий интересы кредиторов, который формируется в виде:

- уставного фонда в унитарных предприятиях, образованных на праве хозяйственного ведения;
- складочного капитала в полных товариществах и товариществах на вере (коммандитных);
- уставного капитала в обществах с ограниченной или дополнительной ответственностью, а также в акционерных обществах.

ГК РФ предусматривает достаточно широкий спектр правовых форм коллективного хозяйствования, соответствующих международным стандартам и современному состоянию экономики России. В торговле подавляющее большинство составляют частные предприятия в форме обществ и индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица. Именно эти организационно-правовые

формы соответствуют интересам как индивидуальных предпринимателей, так и больших групп независимых акционеров.

При выборе организационно-правовой формы предприятия следует учитывать ряд важных аспектов:

- объем товарооборота (прогнозируемый);
- сферу деятельности (оптовая или розничная торговля, общественное питание);
- минимальный размер и порядок формирования начального капитала;
- степень имущественной ответственности учредителей в случае банкротства или ликвидации фирмы;
- максимально возможную численность работников предприятия;
- порядок распределения доходов;
- стоимость документального оформления открытия и текущей деятельности предприятия;
- особенности законодательного регулирования и налогообложения деятельности в соответствии с местом юридической регистрации.

Правильный выбор организационно-правовой формы значительно упрощает процесс осуществления предпринимательской деятельности.

Экономическая сущность торговых предприятий обусловлена выполняемыми ими функциями, к которым относятся следующие:

1. Сбытовая – реализация товаров, обеспечивающая достижение цели и задач предпринимательской деятельности (получение максимальной прибыли, привлечение новых покупателей, наращивание доли рынка и т. д.).

2. Ценовая – осуществляя подавляющее большинство сделок купли-продажи, торговое предприятие участвует в формировании рыночной цены на товары как за счет включения в нее издержек обращения и прибыли, так и с учетом реального рыночного спроса, предъявляемого потребителями.

3. Распределительная – формируя товарные потоки в пределах определенной территории, торговое предприятие распределяет материальные и сопутствующие им финансовые ресурсы между участниками рынка.

4. Логистическая – доведение конкретного товара от производителя (поставщика) до потребителя, путем реализации таких технологических операций, как транспортировка, погрузка и разгрузка, хранение, фасовка, упаковка и т. д.

5. Информационная – реализуется за счет информирования участников рынка о ценах, характеристиках и условиях приобретения или продажи товаров и услуг. Широкое распространение получила с развитием электронной коммерции в сети Интернет.

Объем и характер выполняемых торговым предприятием функций зависит от его хозяйственной самостоятельности, типа, размера, технической оснащенности, месторасположения и других факторов.

1.2. Классификация торговых предприятий

Существует множество видов торговых предприятий, наиболее экономически значимые рассмотрим более подробно.

По размеру торговые предприятия можно классифицировать на крупные, средние и малые. Основными параметрами при этом выступают численность работников, годовой оборот капитала, величина товарных запасов, размеры торговой площади, количество посадочных мест, пропускная способность торгового зала.

Термин «малое предприятие», используемый в нормативной документации, характеризует торговое предприятие исходя из среднесписочной численности работающих (малые предприятия – до 100 человек, микропредприятия – до 15 человек), но не дает представления о его месте на рынке товаров и услуг.

По отраслевой специфике торговые предприятия делятся на оптовые, розничные, предприятия общественного питания и объединения этих организаций – оптово-розничные торговые предприятия, производственно-торговые предприятия, торгово-промышленные предприятия (группы).

Предприятия оптовой торговли являются, по сути, посредниками между производителями товаров и розничными сетями. Закупая и реализуя товары большими партиями (или на значительные суммы), оптовики распределяют их между другими участниками рынка (дру-

гими более мелкими оптовыми фирмами или розничными магазинами), получая в большинстве случаев спекулятивную выгоду (разницу между отпускной и закупочной ценой товара).

Розничные торговые предприятия, в отличие от оптовых, осуществляют продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг потребителям для их личного или семейного использования. Дальнейшая перепродажа этих товаров не предполагается, что является основным отличием розницы от оптовых продаж.

Система общественного питания – это сеть структурных образований всех форм собственности, осуществляющих в рамках одного предприятия производство, реализацию и организацию потребления продукции. В настоящее время большую долю в общественном питании составляют организации социального общественного питания – студенческие, школьные, рабочие столовые. Многие из них являются структурными подразделениями производственных предприятий и учебных заведений и переданы в их хозяйственное управление.

Другие предприятия общественного питания, особенно в учебных заведениях (вузах, колледжах, школах), объединились в специализированные муниципальные унитарные предприятия – комбинаты питания. Поэтому доля государственной и муниципальной собственности в общественном питании выше, чем в розничной торговле, хотя в последние годы появляется все больше предприятий ресторанного бизнеса в индивидуальной собственности.

Объективной реальностью становятся слияние ресторанной и гостиничной индустрии, развитие средних и крупных предприятий, предприятий сети быстрого питания («Русское бистро», «Мистер Гамбургер», «Макдональдс» и др.).

В соответствии с организационной самостоятельностью розничные торговые предприятия подразделяются на независимые, сетевые и франшизные (франчайзинговые).

Франшизные предприятия, или франчайзи, – это торговые предприятия, находящиеся во франчайзинговых отношениях с известными фирмами. Термин «франчайзинг» (синонимы – «франшизинг», «льготное предпринимательство», «коммерческая концессия») происходит от французского слова «франшиз» («льгота», «привилегия»).

Торговое предприятие, пользуясь поддержкой франчайзера, может в короткие сроки успешно начать свою деятельность, а франчайзеру такая система отношений позволяет без больших финансовых вложений расширять масштабы своего присутствия на рынке.

В зависимости от ассортимента реализуемых товаров выделяют следующие предприятия:

- специализированные, реализующие одну группу товаров (ткани, обувь, хлебобулочные изделия, молочные продукты и т. п.);
- узкоспециализированные, представляющие собой разновидность специализированных магазинов. Реализуют товары определенной подгруппы (мужская одежда, детская обувь, минеральные воды и т. д.);
- неспециализированные, торгующие комбинированным или смешанным ассортиментом товаров.

Предприятия с комбинированным ассортиментом реализуют несколько товарных групп, удовлетворяющих отдельные потребности покупателей («Продукты», «Промтовары», «Товары для женщин» и т. д.).

Предприятия со смешанным ассортиментом предлагают отдельные виды продовольственных и непродовольственных товаров. К ним относятся также универсальные, располагающие максимально широким ассортиментом товарных групп предприятия.

По формам торгового обслуживания различают предприятия:

- с индивидуальным обслуживанием покупателей;
- действующие по методу самообслуживания;
- реализующие товары по образцам, каталогам, по почте и т. п.

Данная классификация во многом условна. Достаточно часто предприятия комбинируют различные формы обслуживания даже в одном торговом зале.

По видам и особенностям устройства предприятия подразделяются на магазины, магазины-склады, павильоны, палатки, автосалоны и др.

По функциональным особенностям могут подразделяться на стационарные, передвижные, сезонные, посылочные, комиссионные.

По размеру торговой площади, в соответствии с ГОСТ Р 51773–2001 «Розничная торговля», предприятия подразделяются на гипермар-

кеты (от 5000 кв. м), универмаги (в городе – от 3500 кв. м, в сельской местности – от 650 кв. м), универсамы-супермаркеты (от 400 кв. м), магазины «Продукты» или «Минимаркеты» (от 18 кв. м) и т. д.

По характеру местонахождения различают предприятия, расположенные на транспортных магистралях, вокзалах, в центральном деловом районе, жилой зоне, районном торговом центре, центре микрорайона, местах отдыха и т. д. Различают предприятия торговли городского и местного значения.

Магазины местного значения при минимальных затратах времени на их посещение должны обеспечивать людей основными продовольственными и непродовольственными товарами повседневного и частого спроса. Они обслуживают население в пределах пешеходной доступности, поэтому иногда их называют магазинами «шаговой доступности».

Предприятия торговли городского значения предоставляют населению максимально широкий выбор товаров и услуг.

В зависимости от *преимущественного контингента* обслуживаемых потребителей выделяют предприятия для детей, женщин, молодежи, а также тематические, отражающие интересы покупателей («Филателист», «Садовод» и т. п.).

Классификация *по уровню цен* вызвана резкой дифференциацией денежных доходов населения. Потому проведение ценовой политики направлено на определенную группу покупателей:

- а) предприятия с достаточно низким уровнем цен, ориентированные на малообеспеченные слои населения;
- б) предприятия со средним уровнем цен, обслуживающие различные группы потребителей;
- в) предприятия с наиболее высоким уровнем цен на реализуемые товары и соответствующим уровнем обслуживания для покупателей с высоким доходом.

Остановимся подробнее на классификации предприятий оптовой торговли.

Они подразделяются по масштабам деятельности, товарной специализации, объему выполняемых функций. *По масштабам деятельности* различают оптовые предприятия:

– общенационального (федерального) уровня – это наиболее крупные организации, осуществляющие продвижение товаров от производителей к торговым предприятиям по всей стране;

– регионального (внутрирегионального) уровня, осуществляющие закупку товаров у крупных оптовиков или местных производителей и доводящие их до любых оптовых и розничных покупателей региона.

В соответствии с *товарной специализацией* оптовые предприятия бывают:

– смешанные – в их ассортименте представлены отдельные группы продовольственных и непродовольственных товаров;

– специализированные – ориентирующиеся на одну товарную группу или близкие к ней;

– универсальные – снабжающие розничные торговые предприятия универсальным ассортиментом продовольственных и непродовольственных товаров.

По *объему выполняемых функций* и формам расчетов различают следующие разновидности оптовых предприятий:

– предприятия, приобретающие права собственности на товар и осуществляющие полный набор закупочно-сбытовых операций;

– предприятия, не приобретающие права собственности на товар, действующие только как посредники, сводящие продавцов с покупателями (брокерские конторы, торговые агенты и т. п.);

– предприятия как организаторы оптового товарооборота, создающие условия для оптовой торговли (товарные биржи, оптовые продовольственные рынки, мелкооптовые магазины и т. п.).

С *учетом национальной принадлежности капитала* торговые предприятия подразделяются на национальные и транснациональные. В последних либо преобладает, либо используется полностью иностранный капитал.

В *зависимости от сферы деятельности* различают моноотраслевые и многоотраслевые торговые предприятия, ведущие свою работу на диверсификационной основе (постоянно расширяя и обновляя свой ассортимент).

Все многообразие рассмотренных торговых предприятий в целом формирует самостоятельную торговую отрасль, которая развивается и усложняется в постоянно изменяющейся экономической среде.

1.3. Товарооборот как основная характеристика деятельности торговых предприятий

Одним из основных экономических показателей хозяйственной деятельности торгового предприятия, во многом определяющим степень достижения цели предпринимательской активности, является товарооборот. Согласно ГОСТ Р 51303–99 «Торговля. Термины и определения» *товарооборот* – это объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период.

Товарооборот торгового предприятия можно рассматривать, во-первых, как результат деятельности предприятия торговли, как его экономический эффект; во-вторых, в социально-экономическом аспекте, как показатель товарного снабжения населения, как один из показателей уровня жизни (по классификации ООН розничный товарооборот входит в число показателей, характеризующих уровень жизни). Следовательно, товарооборот можно признать одним из важнейших синтетических показателей развития как на уровне торгового предприятия, так и на уровне региона и страны в целом.

Главной целью торговых предприятий является получение максимальной прибыли, а товарооборот выступает в качестве необходимого и важнейшего условия, без которого не может быть достигнута поставленная цель. Поскольку торговое предприятие получает определенную сумму операционного дохода с каждого рубля от реализации товара, максимизация прибыли требует постоянного увеличения товарооборота как основного фактора роста доходов и прибыли, а также относительного снижения издержек обращения и расходов на оплату труда. В торговом предприятии товарооборот определяется объемом денежной выручки за проданные товары в течение определенного периода. По его размеру можно судить о значимости данного предприятия на потребительском рынке. Необходимость создания товарных запасов, а также списание части их нереализованных остатков

(порча, хищения, брак, истечение срока годности и пр.) позволяют дифференцировать товарооборот торгового предприятия «по продаже» и «по закупке».

Различают товарооборот розничный и оптовый. *Розничный товарооборот* – объем товаров, реализованных конечным потребителям, как правило, населению, для удовлетворения личных потребностей. На этом процесс обращения товара завершается – он поступает в сферу потребления и перестает быть товаром. Таким образом, экономическая сущность розничного товарооборота проявляется в экономических отношениях, связанных с обменом денежных доходов населения на товары. Розничный товарооборот подразделяется на товарооборот розничной торговли и общественного питания.

Помимо товаров, проданных населению за наличный расчет либо оплаченных банковскими картами и расчетными чеками, в товарооборот розничной торговли также включаются:

- стоимость товаров, проданных в порядке комиссионной торговли (по договору комиссии), исключая комиссионное вознаграждение;

- стоимость товаров, отправленных покупателям по почте с оплатой по безналичному расчету (на момент сдачи посылки отделению связи);

- полная стоимость товаров, проданных в кредит (на момент отпуска товаров покупателям);

- стоимость товаров длительного пользования, проданных по образцам (по времени выписки счета-фактуры или доставки покупателю независимо от времени фактической оплаты товара);

- 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.

Кроме того, учитывается стоимость стеклянной посуды, проданной вместе с товаром (за вычетом стоимости возвращенной населением порожней стеклянной посуды) или принятой в обмен на товар.

Не включаются в товарооборот розничной торговли:

- стоимость проданных товаров, не выдержавших гарантийных сроков службы;

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

– стоимость товаров, отпущенных через розничную торговую сеть юридическим лицам (в том числе организациям социальной сферы, спецпотребителям и т. п.) и индивидуальным предпринимателям с оплатой по безналичному расчету.

Обязательным признаком операции, относимой к розничной торговле, является наличие кассового (товарного) чека или заменяющего его документа.

Товарооборот предприятия общественного питания складывается из выручки от продажи собственной продукции (блюд, кулинарных изделий, полуфабрикатов) и покупных товаров без обработки населению – для потребления главным образом на месте; организациям и индивидуальным предпринимателям – для организации питания различных контингентов населения.

В товарооборот предприятий общественного питания включается также стоимость продукции и покупных товаров, проданных (отпущенных):

– работникам организаций с последующим удержанием из заработной платы;

– отдельным категориям населения (учащимся школ, пенсионерам и т. п.) с частичной или полной оплатой органами социальной защиты;

– по абонеентам, талонам и т. п. в объеме фактической себестоимости питания;

– организациям социальной сферы (школам, больницам, санаториям, домам престарелых и т. п.) в объеме фактической стоимости питания;

– на дом по заказам населения;

– на рабочие места по заказам организаций и индивидуальных предпринимателей;

– транспортным предприятиям для организации питания пассажиров в пути следования сухопутного, воздушного, водного транспорта;

– для обслуживания приемов, банкетов и т. п.

Товарооборот предприятий розничной торговли и общественного питания учитывается в фактических продажных ценах, включающих торговую надбавку, наценку общественного питания, налог на добавленную стоимость и аналогичные обязательные платежи.

Оптовый товарооборот представляет собой продажу 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.

По терминологии Госстандарта России, под оптовым товарооборотом понимается продажа товаров производителями и/или торговыми посредниками для дальнейшего использования в коммерческом обороте. В результате оптового товарооборота 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. Подавляющее большинство оптовых сделок сопровождаются безналичными денежными расчетами, поэтому характерный признак операции, относимой к оптовой торговле, – наличие счета-фактуры на отгрузку товара.

Классифицируют оптовый товарооборот, как правило, по назначению и форме организации товаропродвижения. В зависимости от назначения выделяют оптовый товарооборот по реализации и внутрисистемный оптовый товарооборот.

Оптовый товарооборот по реализации – это объем продажи товаров предприятиям розничной торговли, массового питания и поставки на экспорт.

Внутрисистемный оптовый товарооборот характеризуется отпуском товаров одними оптовыми предприятиями другим оптовикам.

Таким образом, оптовый товарооборот по реализации характеризует процесс непосредственной оптовой продажи товаров, а внутрисистемный – движение товаров между звеньями оптовой торговли.

В зависимости от организации товаропродвижения различают *оптовый складской товарооборот* (продажу со складов торговых

предприятий) и *оптовый транзитный товарооборот* (поставка, товаров производителями непосредственно розничной торговле, минуя складские звенья).

Транзитный оптовый товарооборот, в свою очередь, подразделяется на товарооборот без участия (организуемый) и с участием в расчетах. Иными словами, торговое предприятие участвует в процессе товарообмена либо как посредник, получающий за организацию продвижения товара комиссионное вознаграждение, либо как собственник товара.

В 1998 г. Госкомстат (с 2004 г. Росстат) России подготовил методические указания по определению оборота розничной и оптовой торговли на принципах статистики предприятий⁵. В этом документе установлены перечень, определения и порядок формирования обобщающих (стоимостных) показателей статистики оптовой и розничной торговли в соответствии с содержанием вида деятельности и основными группировками, предусмотренными Общероссийским классификатором видов экономической деятельности, продукции и услуг.

Итак, оптовая торговля – вид предпринимательской деятельности по продаже собственниками, производителями или по перепродаже без видоизменений посредниками любых разрешенных для оборота товаров розничным торговцам, промышленным, коммерческим, учрежденческим или профессиональным пользователям или же другим оптовым торговцам (за исключением населения) для использования их в производстве, иного профессионального использования или использования в качестве промежуточного потребления (для последующего извлечения прибыли). Оптовая торговля осуществляется по безналичному или наличному расчету (с соблюдением предельно допустимых размеров наличных сумм по одной сделке) и, как правило, сопровождается составлением счета-фактуры.

В зависимости от объема сделки выделяют оптовую и мелкооптовую торговлю (минимальная партия товара при последней не может быть меньше, чем количество единиц соответствующего товара в одной упаковке производителя для розничной реализации).

⁵ Постановление Госкомстата России № 89 от 19.08.1998 г.

Оптовая торговля является не просто посредником между производством и розничными торговыми предприятиями, она должна выступать активным организатором по отношению как к производству, так и к розничной торговле. От деятельности оптовой торговли во многом зависит состояние и совершенствование всей торговли.

Торговая деятельность предприятий характеризуется объемом, составом, ассортиментом и структурой товарооборота. В структуре товарооборота можно выделить группы товаров, идентичных по своему качественному составу, биологическим свойствам, способу потребления, роду удовлетворяемых потребностей, а также взаимозаменяемые и взаимодополняемые товары.

На первом этапе выделяют продовольственные и непродовольственные товары. Затем из продовольственных и непродовольственных выделяют ряд укрупненных товарных групп (на этом этапе могут быть сразу же классифицированы некоторые самостоятельные товары, не входящие ни в одну укрупненную группу, например табачные изделия, чай, соль и др.). Среди продовольственных, например, могут быть выделены следующие укрупненные группы, включающие родственные по биологическим свойствам и характеру удовлетворяемых потребностей товары⁶:

- продукты животного происхождения;
- сахар и кондитерские изделия;
- хлебопродукты;
- овощи, картофель, крупы;
- алкогольные и безалкогольные напитки;
- гастрономические товары;
- бакалейные товары.

Среди непродовольственных товаров можно выделить следующие укрупненные группы:

- предметы одежды (включая ткани и обувь);
- товары культурно-бытового и хозяйственного обихода;
- предметы санитарии и гигиены;

⁶ Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учеб. для вузов. / под ред. А.Н. Соломадина. СПб: Питер, 2010. С.142.

- галантерейные товары;
- прочие непродовольственные товары.

На следующем этапе каждую из этих укрупненных товарных групп следует разбить на более мелкие подгруппы, в которые целесообразно включать товары, более тесно связанные между собой признаками взаимозаменяемости, сопряженности и т. п. Например, укрупненная товарная группа продуктов животного происхождения может быть разбита на следующие подгруппы: мясопродукты, рыбопродукты, жиры, молочные продукты.

Аналогичным образом разбиваются укрупненные группы непродовольственных товаров. Так, укрупненная группа предметов одежды может быть разбита на подгруппы: одежда и белье, трикотажные изделия, обувь. Такое последовательное разукрупнение товарных групп в конечном итоге приводит к выделению отдельных конкретных товаров.

Показатели товарооборота торгового предприятия⁷:

- объем товарооборота в стоимостном выражении в текущих ценах;
- объем товарооборота в стоимостном выражении в сопоставимых ценах;
- ассортиментная структура товарооборота по отдельным группам товаров (в руб., %);
- однодневный объем товарооборота (в руб.);
- объем товарооборота на одного работника торговой группы;
- объем товарооборота на один кв. м общей площади, в том числе на кв. м торговой площади;
- время обращения товаров (в днях оборота);
- скорость товарооборота (число оборотов).

Товарооборот торговых предприятий должен быть, прежде всего, обеспечен товарными ресурсами. Под *товарными ресурсами* обычно понимают всю массу продукции, закупаемую торговыми предприятиями с целью последующей реализации на внутреннем

⁷ Экономика торгового предприятия: Торговое дело : учебник / под ред. Л.А. Брагина. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 144

рынке, поставок на экспорт. Товарные ресурсы являются материальной основой для развития товарооборота торгового предприятия. Они состоят из поступления товаров и товарных запасов и находятся с объемом товарооборота в балансовой взаимосвязи:

$$З_n + T_n = T_p + З_k,$$

где $З_n, З_k$ – товарные запасы на начало и конец периода, руб.;

T_n – поступление товаров, руб.;

T_p – объем реализации товаров, руб.

Данная формула показывает, что товарные ресурсы должны превышать объем товарооборота на величину нормального товарного запаса. При этом подразумевается, что товарные запасы характеризуют объем предложения товаров, объем товарооборота определяется платежеспособным спросом, а товарный запас, с одной стороны, должен быть достаточным для обеспечения бесперебойной торговли, с другой стороны, не должен привести к затовариванию торгового предприятия.

В сфере обращения *товарный запас* представляет собой товар, находящийся в процессе перемещения от производства до потребителя. В торговом предприятии он предназначен для осуществления бесперебойной торговли. Товарный запас постоянно возобновляется, то есть должен находиться в движении (одни товары продаются и на их место поступают новые).

Необходимость существования товарных запасов обусловлена рядом причин:

- несовпадение во времени и пространстве производства и потребления товаров;
- асинхронность изменения спроса и предложения товаров;
- дискретность (прерывность) процесса поставки товаров при относительно непрерывном потреблении или, наоборот, непрерывность производства при дискретном характере потребления;
- наличие случайных колебаний спроса и предложения товаров.

Товарные запасы классифицируются по нескольким признакам.

1. По назначению:

- текущие;
- сезонного хранения и досрочного завоза;

– целевого назначения.

2. По срокам (отношению к плановому периоду):

– отчетные;

– начальные (входные);

– конечные (выходные).

3. По величине:

– максимальные (в день завоза товара);

– минимальные (в день перед завозом товара);

– средние.

4. По единицам измерения:

– в абсолютном размере (стоимостные в рублях или натуральные в килограммах, штуках);

– в относительном размере (в днях, разах оборота).

Основными источниками обеспечения торговых предприятий товарными ресурсами являются предприятия пищевой, легкой и тяжелой промышленности, различные сельскохозяйственные предприятия, фермерские хозяйства, комиссионная торговля, поступления от участников индивидуальной трудовой деятельности, а также поступления по импорту.

Все более значительное место в насыщении рынка товарами занимают мелкие и средние предприятия. Их роль определяется способностью быстро реагировать на изменения рыночных условий и перестраивать производство товаров в соответствии со спросом.

Обеспеченность товарными запасами – отношение их суммы к товарообороту за анализируемый период, т. е. обеспеченность – это величина товарных ресурсов, приходящаяся на рубль товарооборота.

Эффективность использования товарных ресурсов – отношение эффекта к товарным запасам торгового предприятия, причем в качестве эффекта хозяйственной деятельности может рассматриваться как товарооборот, так и прибыль.

Товарооборачиваемость, являясь одним из показателей эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия в целом, позволяет оценить и количественно измерить два параметра, присущие товарным запасам, – время и скорость их обращения.

Время товарного обращения, или *товарооборачиваемость в*

днях, определяется как отношение средней величины товарных запасов за рассматриваемый период к однодневному товарообороту за тот же период и показывает время, в течение которого товарные запасы находятся в сфере обращения, т. е. число дней, за которое оборачивается средний товарный запас.

Товарооборачиваемость в числе оборотов, или *скорость товарного обращения*, рассчитывается как отношение товарооборота за период к средней величине товарных запасов за период, и показывает количество оборотов среднего товарного запаса за анализируемый период.

В торговле традиционно применяются несколько методов анализа и учета величины товарных запасов:

а) расчетный метод, при котором анализируются величина товарных запасов, товарооборачиваемость и их изменение в динамике;

б) инвентаризация – сплошной подсчет всех товаров, которые при необходимости могут перевешиваться и перемеряться. Полученные данные в натуральном выражении оцениваются в действующих ценах и сводятся по товарным группам в общую сумму. Недостатком данного метода является большая трудоемкость и невозможность функционирования предприятия во время проведения инвентаризации;

в) снятие остатков, или оперативный учет, т. е. сверка материально ответственными лицами фактического наличия товара с данными товарного учета. При этом подсчитываются не товары, а товарные места (ящики, рулоны, мешки и др.). Затем с учетом соответствующих норм производится пересчет, определяется количество товаров, которое оценивается по действующим ценам. К недостаткам данного метода относится меньшая точность, чем при инвентаризации;

г) балансовый метод, который основывается на использовании балансовой формулы. Балансовый метод менее трудоемок, чем предыдущие, и позволяет обеспечить оперативный учет и анализ товарных запасов во взаимосвязи с другими показателями. Недостатком данного метода является отсутствие возможности исключить из расчета всякого рода неустановленные потери, что приводит к некоторым искажениям величины товарных запасов. Для устранения этого

недостатка данные балансового учета систематически должны сопоставляться с данными инвентаризации и снятия остатков.

Одной из наиболее важных задач торговых предприятий является правильное определение потребности в товарных ресурсах. Планирование товарных запасов сводится к установлению их норматива в днях и в сумме, то есть к нормированию. Норматив товарных запасов устанавливается как в целом по торговому предприятию, так и по отдельным товарным группам на конец квартала с наибольшим объемом товарооборота (как правило, на конец четвертого квартала, т. е. на конец года).

В понятие товарного обеспечения торгового предприятия входят:

- определение объема поступления товаров;
- определение источников поступления товаров;
- определение оптимальных условий товароснабжения торгового предприятия.

При расчете потребности торгового предприятия в товарных ресурсах учитывается планируемый объем товарооборота, состояние товарных запасов на начало планируемого периода, необходимость их пополнения до норматива, вовлечение в товарооборот сверхнормативных запасов отдельных товаров, ресурсы, необходимые для возмещения текущих потерь от естественной убыли и уценки товаров.

После того как было учтено состояние оборотных средств, определены источники поступления товаров, исчислена оптимальная величина товарных запасов, проводится конкретная работа по закупке товаров и формированию товарного ассортимента, решаются и юридически оформляются вопросы товароснабжения и поставки.

Тексты для самопроверки знаний

Укажите правильный вариант ответа.

1. Какое из приведенных определений в наибольшей степени характеризует категорию «товарооборот»:

- а) объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени;
- б) денежное или количественное (ед., шт., кг) выражение объема хозяйственной деятельности торгового предприятия;
- в) доходы торгового предприятия от продажи товаров на потребительском рынке.

2. В чем основное отличие оптового товарооборота от розничного:

- а) в масштабе хозяйственной деятельности торговых организаций;
- б) в физическом объеме товарооборота и его денежной оценке;
- в) в последующем использовании проданных товаров.

3. Какие основные функции выполняют предприятия общественного питания:

- а) закупка пищевого сырья, производство продукции, организация потребления;
- б) производство продукции, реализация, организация потребления;
- в) изучение спроса, производство продукции, продажа, обслуживание.

4. Оптовая торговля – это ...

- а) торговля товарами с последующей их перепродажей или для профессионального использования;
- б) торговля, осуществляемая по заказам, выполняемым путем почтовых отправок;
- в) внемагазинная торговля.

5. Розничная торговля – это:

- а) стационарная торговая сеть;

б) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего пользования, не связанного с предпринимательской деятельностью;

в) магазинная торговля.

6. Существует ли различие между понятиями «товарные запасы», «товарное предложение» и «товарные ресурсы»:

а) да, существует;

б) нет, не существует.

7. Какая существует зависимость между временем и скоростью товарного обращения:

а) никакой устойчивой зависимости не существует;

б) существует прямо пропорциональная зависимость;

в) существует обратно пропорциональная зависимость.

8. К каким последствиям приведет уменьшение времени и увеличение скорости товарного обращения:

а) позволит осуществлять больший объем товарооборота при меньших размерах товарных запасов;

б) позволит поддерживать постоянным соотношение между величиной товарооборота и товарных запасов;

в) позволит осуществлять больший объем товарооборота при большей величине товарных запасов.

9. Влияет ли величина товарных запасов на величину расходов и затрат торговых организаций и предприятий:

а) влияет;

б) не влияет;

в) влияет, но опосредованно.

10. Как влияет звенность товаропродвижения на товарные запасы:

а) изменяет их структуру;

б) делает большей их величину;

в) не влияет никак.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Нормативно-правовые основы регулирования торговой деятельности.
2. Конкуренция и ограничение монополистической деятельности на товарных рынках.
3. Экономические методы регулирования товарного обращения.
4. Влияние сферы потребления на движение товара и оценку его конкурентоспособности.
5. Факторы, влияющие на объем и структуру товарооборота.

Глава 2. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Основные фонды: сущность, классификация и оценка

Основные фонды предприятия торговли должны обеспечить надлежащие материальные условия для осуществления хозяйственной деятельности: хранения необходимого объема товарных запасов; проведения транспортных, разгрузочных, фасовочных и других подготовительных операций, связанных с получением и реализацией товаров; выполнения производственных функций (при наличии собственного производства части реализуемой продукции); предоставления услуг; обеспечения работы и отдыха рабочих торгового предприятия; повышения производительности труда их работы и эффективности хозяйствования всего предприятия. Решению этих задач способствует целенаправленная работа по формированию объема и состава основных фондов, созданию режима и условий их эксплуатации, поддержке в рабочем состоянии и выборе амортизационной политики.

Основные фонды торгового предприятия – это совокупность материально-вещественных ценностей, многократно участвующих в торгово-технологическом процессе, не меняющих своей натурально-вещественной формы и постепенно переносящих свою стоимость на издержки торгового предприятия посредством амортизации, увеличивая цену реализуемого товара. Существуют различные подходы к определению категории «Основные фонды» (табл. 2.1).

Таблица 2.1. Определение категории «Основные фонды»

Подход	Определение
Экономический	Средства труда, которые длительное время неоднократно или постоянно используются в деятельности предприятия в неизменной натурально-вещественной форме, при этом их стоимость постепенно переносится на создаваемые продукты и услуги

Подход	Определение
Бухгалтерский	Активы предприятия, используемые в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации. Их основные свойства: – срок полезного использования – свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла; – способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем; – организацией не предполагается их дальнейшая перепродажа
Налоговый	Часть имущества, используемая в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления организацией

Основные фонды торговых организаций по своему составу, выполняемым функциям и способу участия в торгово-технологическом процессе весьма разнообразны, в связи с этим возможны классификации по различным признакам (табл. 2.2).

Таблица 2.2. Классификация основных фондов

Классификационный признак	Виды групп
Экономическое назначение и участие в технологическом процессе	<i>Производственные основные фонды</i> – совокупность средств труда, участвующих в торгово-технологическом процессе по доведению товара до потребителя, создающие условия для его качественного обслуживания и получения дохода торговым предприятием
	<i>Непроизводственные основные фонды</i> – это фонды коммунального, социально-культурного назначения, охраны здоровья и социального обеспечения, обеспечивающие нормальные условия труда и отдыха
Целевое назначение	<i>Здания</i> – архитектурно-строительные объекты торгово-производственного и служебного назначения, обеспечивающие условия труда торговых работников, хранения, подработки и подготовки товара к продаже (магазины, павильоны и т. п.)

Классификационный признак	Виды групп
Целевое назначение	<i>Сооружения</i> – инженерно-строительные объекты, необходимые для осуществления торгово-технологических процессов (железнодорожные пути, эстакады, рамы и т. п.).
	<i>Передаточные устройства</i> – инженерно-строительные объекты, при помощи которых производится передача энергии, тепла и т. п. (электросети, телефонные сети, водопровод, газопровод)
	<i>Рабочие и силовые машины и оборудование</i> – это все виды технологического оборудования (торговые автоматы, фасовочно-упаковочное, тепловое, холодильное, механическое, подъемно-транспортное оборудование и т. д.)
	<i>Измерительные и регулирующие приборы и устройства</i> – контрольно-кассовые аппараты, весоизмерительные приборы, лабораторное оборудование (приборы для различных измерений, регулирования торгово-производственного процесса, испытаний качества товаров и т. д.)
	<i>Вычислительная техника</i> – аналоговые, аналогово-цифровые и цифровые машины, предназначенные для автоматизации процессов хранения, поиска и обработки данных, связанных с решением различных задач
	<i>Транспортные средства</i> – средства передвижения, предназначенные для перемещения людей и грузов
	<i>Инструменты</i> – это механизированные и немеханизированные орудия ручного труда (тележки, штабелеры)
	<i>Производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности</i> – рабочие столы, прилавки, емкости для хранения жидких и сыпучих товаров, сейфы, стеллажи и другие предметы конторского и хозяйственного обзаведения
Степень участия в торгово-технологическом процессе	<i>Активные</i> – непосредственно участвуют в процессе товаропродвижения и определяют уровень производительности труда работников

Классификационный признак	Виды групп
	<i>Пассивные</i> – создают необходимые условия для процесса труда и обслуживания покупателей
Степень использования	Основные фонды, находящиеся в эксплуатации; резерве; стадии достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации и частичной ликвидации; на консервации
Имеющиеся у торговой организации юридические права	Основные фонды, принадлежащие на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления, получения в аренду, безвозмездное пользование, доверительное управление

Соответствующая классификация используется при определении амортизируемых и неамортизируемых основных фондов, распределении их по группам в соответствии со сроком эксплуатации согласно ст. 258 Налогового кодекса РФ.

Формы поступления и выбытия основных фондов торгового предприятия могут быть различны (рис. 2.1).

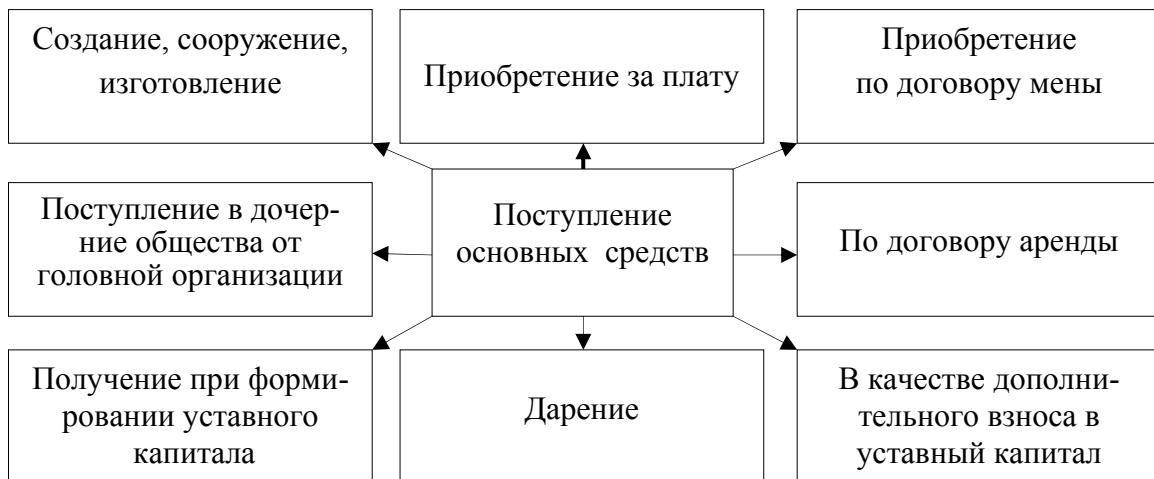


Рис.2. 1. Формы поступления основных фондов на предприятие

Выбытие основных фондов может происходить в следующем виде:

- 1) реализация за плату;
- 2) выбытие в результате товарообменных операций;

- 3) внесение в уставный капитал другой организации;
- 4) ликвидация при авариях, стихийных бедствиях и иных чрезвычайных ситуациях;
- 5) безвозмездная передача;
- 6) передача дочернему (зависимому) обществу от головной организации;
- 7) возврат собственнику арендованных основных фондов;
- 8) выбытие вследствие морального и физического износа;
- 9) выявленная инвентаризацией недостача и порча основных фондов.

Наряду с материально-вещественными элементами в состав внеоборотных активов торгового предприятия включаются *нематериальные активы* (НМА) – это активы, представляющие существенную ценность для организации, физическое выражение которых отсутствует или несущественно. К нематериальным активам, используемым в хозяйственной деятельности предприятия в течение длительного времени (свыше 1 года), приносящим доход и надлежащим образом оформленным, относятся:

- результаты интеллектуальной деятельности и объекты интеллектуальной собственности (патенты, авторские права, товарные знаки и марки, знаки обслуживания и фирменные наименования);
- организационные расходы, связанные с образованием предприятия, если они признаны в соответствии с учредительными документами вкладом участников (учредителей) в уставный (складочный) капитал;
- деловая репутация организации (гудвилл), то есть преимущества, которые получает покупатель при приобретении действующей компании по сравнению с созданием новой фирмы.

Не включаются в состав НМА интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду, поскольку они неотделимы от своих носителей и не могут быть использованы без них.

Стоимостная оценка основных фондов осуществляется по *первоначальной стоимости* (цена приобретения без налога на добавленную стоимость, стоимость транспортировки, монтажа или строительства); по *восстановительной стоимости* (стоимости их воспроизвод-

ства в современных условиях, т. е. в ценах на момент переоценки) и *остаточной стоимости* (рассчитывается от первоначальной или восстановительной за вычетом сумм амортизационных отчислений). Восстановительная стоимость за вычетом износа показывает часть восстановительной стоимости основных фондов, еще не перенесенную на продукт.

Ликвидационная стоимость основных фондов равна выручке от их реализации по окончании эксплуатации за вычетом расходов по демонтажу и подготовке к реализации.

Особенности определения первоначальной стоимости основных фондов при различных способах поступления их на предприятие представлены на рис. 2.2.

Способ поступления основных фондов	Первоначальная стоимость
Приобретение за плату, сооружение и изготовление самой организацией	Сумма фактических затрат организации, связанных с приобретением, сооружением и изготовлением этих основных фондов, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов
Внесение в качестве вклада в уставный (складочный) капитал организации	Денежная оценка вклада в УК, согласованная учредителями (участниками) организации
Получение по договору дарения и иные случаи безвозмездного получения	Текущая рыночная стоимость на дату принятия к учету плюс сумма затрат по доставке указанных объектов и доведению их до рабочего состояния
Приобретение в обмен на другое имущество, отличное от денежных средств	Рыночная стоимость обмениваемого имущества плюс сумма затрат по доставке указанных объектов и доведению их до рабочего состояния

Фактические затраты:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу, подрядчику и др.);
- суммы за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением объекта;
- регистрационные сборы, госпошлины;
- таможенные сборы и пошлины;
- вознаграждения посредникам

Сумма денежных средств, которая может быть получена в результате продажи указанного актива на дату принятия к учету

Рис. 2.2. Определение первоначальной стоимости основных фондов при различных способах их поступления на предприятие

В условиях инфляции возникает необходимость проводить переоценку основных фондов, за базу которой принимается их первоначальная стоимость, уточненная инвентаризационным путем. Переоценка основных фондов производится по специальным решениям Правительства РФ. Она проводится с целью приведения балансовой стоимости основных фондов к их реальной стоимости для корректировки отчислений на амортизацию и уточнения налогооблагаемой базы предприятия.

Переоценка может производиться двумя способами: коэффициентами пересчета Госкомстата РФ или на основе рыночной стоимости объекта. Коэффициенты пересчета балансовой стоимости основных фондов в восстановительную стоимость устанавливаются с учетом сроков приобретения.

Реальность исходной базы для переоценки основных фондов подтверждается:

- получением в письменной форме данных о ценах на аналогичную продукцию от предприятий - изготовителей;
- сведениями об уровне цен, опубликованными в средствах массовой информации и специальной литературе;
- подтвержденными экспертными заключениями о рыночной стоимости объектов, сделанными консультационными или специализированными организациями.

Организациям предоставляется право не чаще одного раза в год переоценивать основные фонды по их восстановительной стоимости. При этом переоценка может осуществляться либо путем индексации первоначальной стоимости и сумм износа, либо методом прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

Стоимостная (денежная) оценка основных фондов необходима для анализа динамики их стоимости, установления величины износа, реновационных начислений, расчета себестоимости продукции или услуг, определения степени эффективности использования.

Оценка основных фондов в натуральных показателях, в натуральных покупателях требуется для планирования развития сети предприятий (например, количество предприятий на 10000 жителей), определения технологического и возрастного состава основных фон-

дов, необходимости их предусмотрительного ремонта и модернизации

Для оценки эффективности использования объектов основных фондов торгового предприятия используется показатель среднегодовой стоимости, который рассчитывается по формуле

$$\Phi_{\text{сг}} = \Phi_{\text{нг}} + \Phi_{\text{вв}} \frac{n}{12} + \Phi_{\text{выб}} \frac{12-n}{12},$$

где $\Phi_{\text{сг}}$ – среднегодовая стоимость основных фондов,

$\Phi_{\text{нг}}$ – стоимость основных фондов на начало года,

$\Phi_{\text{вв}}$ – стоимость основных фондов, введенных в течение анализируемого года,

$\Phi_{\text{выб}}$ – стоимость основных фондов, выбывших в течение анализируемого года,

n – число месяцев эксплуатации объекта основных фондов.

Среднегодовая стоимость основных фондов также может быть определена по средней хронологической формуле (бухгалтерский метод расчета):

$$\Phi_{\text{сг}} = (0,5 \cdot \Phi_{\text{нг}} + \sum_{i=2}^{n=12} \Phi_i + 0,5 \cdot \Phi_{\text{кг}}) / 12.$$

В некоторых случаях среднегодовую стоимость основных фондов рассчитывают как полусумму остатков на начало и конец отчетного года. Метод расчета выбирается и фиксируется в учетной политике предприятия исходя из целей анализа и требований к степени достоверности показателей.

Существует объективная причина изменения стоимости объектов основных фондов – это их износ

Износ – это показатель потери основными фондами физических качеств или утраты технико-экономических свойств, а в результате этого стоимости.

Физический износ – постепенная утрата основными фондами своих функциональных первоначальных свойств, происходящая не только в процессе их полезного использования, но и при бездействии (разрушение от внешних воздействий, атмосферного влияния, коррозии). Физический износ основных фондов зависит от качества основных фондов, их технического совершенствования; особенностей тор-

гово-технологического процесса; времени их действия; степени защиты от внешних условий (жары, холода, влажности); качества ухода и обслуживания; квалификации работников.

Степень износа основных фондов определяется коэффициентом физического износа $K_{\text{и}}$:

$$K_{\text{и}} = \frac{I}{\Phi_{\text{н}}} \cdot 100 \%,$$

где $K_{\text{и}}$ – коэффициент физического износа объекта основных фондов,

$\Phi_{\text{н}}$ – первоначальная стоимость объекта основных фондов,

I – денежное выражение износа объекта основных фондов.

Проявление *морального износа* заключается в том, что еще пригодные по своему физическому состоянию основные фонды становятся экономически невыгодными по сравнению с новыми, более эффективными основными фондами того же назначения. Моральный износ проявляется в двух формах. *Моральный износ первой формы* возникает в результате обесценивания старых основных фондов по причине снижения издержек производства в отраслях, поставляющих основные фонды. В итоге стоимость новых основных фондов той же конструкции становится ниже, чем была у ранее выпущенных. *Моральный износ второй формы* связан с появлением новой, более производительной и экономичной техники, применение которой приводит к уменьшению полезности старого оборудования и требует его замены или модернизации.

Учет торговым предприятием морального износа своих основных фондов приобретает все большее значение. Появление новых машин, более современного оборудования, позволяющего экономить материальные и энергетические ресурсы, иметь более высокую производительность труда работников, создавать более комфортные условия обслуживания потребителей, делает целесообразной замену действующих основных фондов ещё до их физического износа.

Для оценки эффективности использования основных фондов торгового предприятия применяется система показателей, представленная на рис. 2.3.



Рис. 2.3. Система показателей эффективности использования основных фондов

Фондоотдача рассчитывается как отношение величины товарооборота за период к средней стоимости основных фондов торгового предприятия за тот же период и показывает, сколько рублей товарооборота приходится на один рубль, вложенный в основные фонды торгового предприятия. При расчете показателя фондоотдачи целесообразно из стоимости основных фондов исключить стоимость объектов, переданных в аренду, поскольку они не участвуют в формировании товарооборота. Рост фондоотдачи свидетельствует о повышении эффективности использования основных фондов, однако это возможно только в том случае, если темпы роста товарооборота превышают темпы роста стоимости основных фондов торгового предприятия.

Обратным показателем фондоотдачи является *фондоемкость* реализации продукции, рассчитываемая как отношение средней стоимости основных фондов к величине товарооборота и показывающая потребность в основных фондах торгового предприятия для получения одного рубля товарооборота.

Фондовооруженность (фондооснащенность) труда вычисляется как отношение стоимости основных фондов к среднесписочной численно-

сти работников торгового предприятия за определенный период; показывает, сколько рублей основных фондов приходится на одного среднесписочного работающего.

Рентабельность фондов рассчитывается как отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных фондов торгового предприятия и характеризует величину прибыли, приходящуюся на один рубль, вложенный в основные фонды.

2.2. Амортизация основных фондов торгового предприятия

Следует различать понятия «износ» и «амортизация» основных фондов. Износ материален и не зависит от способов ведения бухгалтерского и налогового учета, он выступает мерой потребления основного капитала предприятия во времени. Амортизация нематериальна, ее можно только рассчитать тем или иным способом, зафиксированным в учетной политике предприятия.

Амортизацию будем определять как процесс переноса стоимости амортизируемого объекта, утрачиваемой в процессе функционирования, на стоимость реализуемых товаров и услуг в течение срока его полезного использования.

Денежная оценка стоимости износа основных фондов находит отражение в размере амортизационных отчислений, аккумулируемых в так называемом «амортизационном фонде» предприятия.

Амортизационные отчисления – перенесенная стоимость объекта основных фондов на готовую продукцию за определенный период времени (год, месяц).

Амортизационный фонд – фонд, образуемый путем накапливания амортизационных отчислений в течение всего срока полезного использования объекта, предназначенных для финансирования воспроизводства основных фондов предприятия.

Объектами для начисления амортизации являются основные фонды и нематериальные активы, находящиеся у предприятия на праве собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления в течение всего срока их полезного использования. Амортизационные отчисления по каждому объекту начинаются с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету. Начисление амортизационных отчислений производится до полного пога-

шения стоимости объекта либо списания этого объекта с баланса в связи с прекращением права собственности или иного вещного права.

Сумма амортизационных отчислений зависит от стоимости основных фондов и нематериальных активов, времени их эксплуатации, затрат на модернизацию.

Амортизация начисляется по всем объектам основных фондов за исключением:

- объектов основных фондов, получаемых по договорам дарения и безвозмездно в процессе приватизации;
- объектов жилищного фонда, внешнего благоустройства и других аналогичных объектов лесного и дорожного хозяйства;
- объектов основных фондов, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки, объекты природопользования);
- многолетних насаждений, не достигших эксплуатационного возраста.

Начисление амортизации не производится во время реконструкции основных фондов, их модернизации, а также перевода в установленном порядке на консервацию (на срок не менее трех месяцев). Также не начисляется износ в случае проведения предприятием ремонта основных фондов (текущего, среднего, капитального), если его продолжительность превышает 12 месяцев.

Если объект основных фондов был приобретен с использованием бюджетных ассигнований, то амортизацию следует начислять только исходя из сумм собственных использованных средств (стоимости объекта за минусом величины полученных сумм).

Отношение годовой суммы амортизации к стоимости основных фондов, выраженное в процентах, называется *нормой амортизации*. Исчисленная в процентах норма амортизации показывает, какую долю своей балансовой стоимости ежегодно переносят средства труда на создаваемую ими продукцию.

Предприятиям разрешено рассчитывать нормы амортизации по вновь приобретенным основным фондам, исходя из срока их полезного использования, определяемого предприятием самостоятельно (в отличие от нормативного срока службы, установленного законодательно).

По основным фондам, введенным в эксплуатацию до 1998 г., амортизация начисляется по единым нормам, установленным в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости основных фондов. Нормы амортизации дифференцируются по видам основных фондов и рассчитываются исходя из нормативного срока эксплуатации основных фондов.

Если предполагается полное списание балансовой стоимости объекта основных фондов или отсутствуют данные о размере ликвидационной стоимости, то годовая норма амортизации может рассчитываться по упрощенной формуле

$$H_a = \frac{1}{T_{сл}} \cdot 100 \%,$$

где H_a – норма амортизации объекта основных фондов,

$T_{сл}$ – срок службы объекта основных фондов.

Стоимость объектов нематериальных активов также погашается путем начисления амортизации в течение установленного срока их полезного использования. В случае невозможности определения этого срока для объекта нематериальных активов нормы амортизационных отчислений устанавливаются в расчете на 10 лет (но не более срока деятельности организации). По нематериальным активам, полученным по договору дарения и безвозмездно в процессе приватизации, приобретенным с использованием бюджетных ассигнований и иных аналогичных средств (в части стоимости, приходящейся на величину этих средств), и нематериальным активам бюджетных организаций амортизация не начисляется.

Бухгалтерский подход начисления амортизации отражает процесс перенесения части стоимости основных фондов на реализованный товар и накопления финансовых ресурсов на полное восстановление и обновление основных фондов. Организация самостоятельно выбирает способ расчета амортизационных отчислений, тем самым управляя процессами накопления собственных финансовых ресурсов, обновления основных фондов, а также формирования стоимости реализуемых товаров. Амортизация является частью финансовой и инвестиционной политики организации (предприятия).

Таблица 2.3. Способы начисления амортизации (бухгалтерский подход)

Способ начисления амортизации	Алгоритм определения годовой суммы амортизации
Линейный	Первоначальная стоимость объекта основных фондов умножается на норму амортизации, исчисленную исходя из срока полезного использования этого объекта
Способ начисления амортизации	Алгоритм определения годовой суммы амортизации
Уменьшаемого остатка	Остаточная стоимость объекта основных фондов на начало отчетного периода умножается на норму амортизации, исчисленную исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, установленного в соответствии с законодательством РФ
Способ начисления амортизации	Алгоритм определения годовой суммы амортизации
По сумме чисел лет полезного использования	Первоначальная стоимость объекта основных фондов умножается на соотношение, в числителе которого число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма порядковых чисел лет срока полезного использования
Пропорционально объему продукции (работ)	Натуральный показатель объема продукции (работ, услуг) в отчетном периоде умножается на соотношение первоначальной стоимости объекта основных фондов и предполагаемого объема выпуска продукции (работ, услуг) за весь срок полезного использования объекта основных фондов

Использование различных способов начисления амортизации рассмотрим на примерах.

Пример линейного способа начисления амортизации. Организация приобрела объект основных фондов, относящихся к третьей группе амортизируемого имущества, за 500 тыс. руб. Срок его полезного использования составляет 5 лет. Учетной политикой данной организации определено, что амортизация по этому объекту производится линейным способом. Годовая норма амортизации составляет $100\% / 5 \text{ лет} = 20\%$. Годовая сумма амортизационных отчислений составляет 100 тыс. руб.

$$A_r = (500 \text{ тыс. руб.} \cdot 20\%) / 100\% = 100 \text{ тыс. руб.}$$

Ежемесячная сумма амортизационных отчислений составит 8333 руб.

$$A_{\text{мес}} = 100 \text{ тыс. руб.} / 12 \text{ месяцев} = 8333,33 \text{ руб.}$$

Амортизационный план (по годам), тыс. руб.:

Год	Первоначальная стоимость	Годовая сумма амортизационных отчислений	Амортизационный фонд	Остаточная стоимость
Первый	500	100	100	400
Второй	500	100	200	300
Третий	500	100	300	200
Четвертый	500	100	400	100
Пятый	500	100	500	0

Линейный метод характеризуется:

- равномерным отнесением на стоимость реализованной продукции амортизационных отчислений,
- простотой и точностью расчетов,
- полной амортизацией первоначальной стоимостью объекта, амортизационный фонд формируется постепенно.

Пример начисления амортизации способом уменьшаемого остатка. Организация приобрела объект основных фондов, относящихся к третьей группе амортизируемого имущества, за 500 тыс. руб. Срок его полезного использования составляет 5 лет. Учетной политикой данной организации определено, что амортизация по этому объекту производится способом уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения, равным 2. Годовая норма амортизации составляет $100\% / 5 \text{ лет} = 20\%$. Годовая норма амортизации при использовании коэффициента ускорения «2» составляет 40 %.

Амортизационный план (по годам), тыс. руб.:

Год	Остаточная стоимость	Годовая сумма амортизационных отчислений	Амортизационные отчисления за месяц	Амортизационный фонд
Первый	500	$500 \cdot 40 / 100 = 200$	$200 / 12 = 16,67$	200
Второй	$500 - 200 = 300$	$300 \cdot 40 / 100 = 120$	$120 / 12 = 10$	320
Третий	$300 - 120 = 180$	$180 \cdot 40 / 100 = 72$	$72 / 12 = 6$	392
Четвертый	$180 - 72 = 108$	$108 \cdot 40 / 100 = 43,2$	$43,2 / 12 = 3,6$	435,2
Пятый	$108 - 43,2 = 64,8$	$64,8 \cdot 40 / 100 = 25,9$	$25,9 / 12 = 2,16$	461,1

Из расчета видно, что часть суммы ($500 - 461,1 = 38,9$ тыс. руб.) к концу пятого года не была перенесена на реализованную продукцию, что является недостатком данного метода. Так как сумму необходимо списать полностью в последнем году срока полезного использования, то в пятом году списывается сумма, равная

$$25,9 + 38,9 = 64,8 \text{ тыс. руб.}$$

Метод уменьшаемого остатка является способом ускоренной амортизации основных фондов; амортизационный фонд формируется быстрее; предприятие получает собственные ресурсы на капитальные вложения, на обновление основных фондов.

Применение данного метода не нашло широкого распространения в торговле; коэффициент ускорения используется, как правило, в высокотехнологичных отраслях, а также для машин и оборудования, функционирующих в условиях агрессивной среды или повышенной сменности.

Пример начисления амортизации способом суммы чисел лет срока полезного использования. Организация приобрела объект основных фондов, относящихся к третьей группе амортизируемого имущества, за 500 тыс. руб. Срок его полезного использования составляет 5 лет. Учетной политикой данной организации определено, что амортизация по этому объекту производится способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования. Сумма чисел лет срока полезного использования составит $1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15$.

Амортизационный план (по годам), тыс. руб.:

Год	Первоначальная стоимость	Годовая норма амортизации, %	Годовая сумма амортизационных отчислений	Амортизационные отчисления за месяц	Амортизационный фонд
Первый	500	$5 / 15 \cdot 100 = 33,33$	166,67	$166,67 / 12 = 13,8$	166,67
Второй	500	$4 / 15 \cdot 100 = 26,67$	133,33	$133,33 / 12 = 11,1$	300
Третий	500	$3 / 15 \cdot 100 = 20$	100	$100 / 12 = 8,3$	400
Четвертый	500	$2 / 15 \cdot 100 = 13,33$	66,67	$66,67 / 12 = 5,55$	466,67
Пятый	500	$1 / 15 \cdot 100 = 6,67$	33,33	$33,33 / 12 = 2,78$	500

Метод суммы чисел (кумулятивный метод) сочетает в себе процесс реальной эксплуатации основных фондов по годам и позволяет быстрее накопить амортизационный фонд.

Он обладает достоинствами линейного метода и ускоренной амортизации.

Пример начисления амортизации способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). Организация приобрела автомобиль грузоподъемностью более 2 т. с предполагаемым пробегом за весь период эксплуатации 400 тыс. км и ценой 280 тыс. руб. В отчетном году (периоде) пробег автомобиля составляет 50 тыс. км. Учетной политикой данной организации определено, что амортизация по этому объекту производится способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). Сумма амортизационных отчислений за единицу выполненной работы составит 0,7 руб. за каждый километр пробега автомобиля:

$$A_{\text{ед}} = 280000 \text{ руб.} / 400 \text{ тыс. км} = 0,7 \text{ руб./км.}$$

В отчетном году сумма амортизационных отчислений, исходя из предполагаемого объема работ, составит 35 тыс. руб.

$$A_{\text{г}} = 0,7 \text{ руб./км} \cdot 50 \text{ тыс.км} = 35000 \text{ руб.}$$

Месячная сумма амортизационных отчислений в отчетном году составит 2,916 тыс. руб.

$$A_{\text{мес}} = 35000 \text{ руб.} / 12 \text{ мес.} = 2916,67 \text{ руб.}$$

Расчет производится за каждый год в соответствии с фактической величиной пробега автомобиля.

Использование этого метода целесообразно в тех случаях, когда предприятие функционирует неритмично, подвержено воздействию нестабильной рыночной конъюнктуры. Тогда он позволяет существенно повысить адаптивность и оперативность амортизационной политики. Например этот метод может успешно применяться на заготовительных предприятиях общественного питания.

Рассмотренные методы начисления амортизации установлены нормативными документами по ведению бухгалтерского учета. В соответствии с Налоговым кодексом РФ амортизация рассматривается как элемент расходов, связанных с производством и реализацией продукции. В целях налогового учета, в соответствии со ст. 259 НК РФ,

налогоплательщики для исчисления налога на прибыль могут выбрать только один из двух методов начисления амортизации: линейный или нелинейный (уменьшающегося остатка).

Следовательно, если предприятие установит различные методы начисления амортизации в целях бухгалтерского и налогового учета, амортизационные отчисления будут отличаться, возникнут вычитаемые и временные разницы, что потребует дополнительных учетных операций.

Тесты для самопроверки знаний

Укажите правильный вариант ответа.

1. Выберите из предлагаемого перечня черту, характеризующую экономическую сущность основных фондов:

- а) предметы труда;
- б) полностью потребляются в каждом производственном цикле, изменяя свою натурально-вещественную форму;
- в) целиком участвуют в процессе производства, не изменяя своей натуральной формы, и переносят свою стоимость на готовый продукт по частям;
- г) целиком переносят свою стоимость на готовый продукт.

2. Основные фонды подразделяются на три группы: основные производственные фонды, основные непроизводственные фонды и фонды обращения:

- а) да;
- б) нет.

3. Закончите фразу, выбрав правильный вариант ответа. Полная восстановительная стоимость основных фондов – это:

- а) стоимость основных фондов, определяемая в момент поступления объекта основных фондов на предприятие;
- б) сумма затрат, необходимых для воспроизводства основных фондов в современных условиях;
- в) стоимость передачи объекта основных фондов в аренду.

4. Как часто определяется восстановительная стоимость основных фондов:

- а) ежегодно;
- б) периодически по особым решениям Правительства РФ;
- в) через каждый 51 год.

5. Патенты, лицензии, товарные знаки, организационные расходы, деловая репутация организации – это:

- а) нематериальные активы;
- б) основные фонды;
- в) оборотные активы;
- г) интеллектуальная собственность организации.

6. Первоначальной стоимостью объекта основных фондов, который получен предприятием по договору дарения (безвозмездно), признается:

- а) первоначальная стоимость, по которой объект числится на балансе предприятия-дарителя;
- б) остаточная стоимость объекта на дату принятия его на баланс;
- в) рыночная стоимость объекта на дату принятия его на баланс.

7. Остаточная стоимость основных фондов – это:

- а) первоначальная стоимость основных фондов минус начисленная амортизация;
- б) первоначальная стоимость основных фондов минус моральный износ;
- в) рыночная стоимость основных фондов минус амортизационные отчисления за весь период их функционирования.

8. Частичная или полная утрата основными фондами потребительских свойств и стоимости в процессе эксплуатации, бездействия или технического прогресса:

- а) временные издержки;
- б) остаточная стоимость;
- в) износ основных фондов;
- г) поломка объекта основных фондов.

9. После переоценки объекты основных фондов учитываются по:

- а) ликвидационной стоимости;
- б) остаточной стоимости;
- в) восстановительной стоимости.

10. Определить полную первоначальную стоимость объекта основных фондов, если цена приобретения составляет 59 тыс. руб., НДС – 9 тыс. руб., расходы на доставку с учетом страхования – 3 тыс. руб., затраты на установку – 5 тыс. руб.:

- а) 76 тыс. руб.;
- б) 73 тыс. руб.;
- в) 58 тыс. руб.;
- г) 55 тыс. руб.

11. Амортизация не начисляется:

- а) на пассивную часть основных фондов;
- б) на основные фонды, находящиеся на текущем ремонте со сроком около полугода;
- в) на объекты основных фондов, приобретенные на бюджетные ассигнования;
- г) на нематериальные активы.

12. Годовая норма амортизации здания – 2 %. Чему равен нормативный срок службы этого здания?

- а) рассчитать невозможно, не хватает данных;
- б) 50 лет;
- в) 200 лет;
- г) 100 лет.

13. Процесс постепенного переноса стоимости основных фондов на себестоимость произведенной продукции – это:

- а) реновация;
- б) амортизация;
- в) ликвидация;
- г) модернизация.

14. Какая стоимость не используется при начислении амортизации?

- а) первоначальная;
- б) восстановительная;
- в) остаточная;
- г) ликвидационная.

15. Объект основных фондов эксплуатируется 6 лет. Его первоначальная стоимость – 62 тыс. руб. Ликвидационная стоимость – 26 тыс. руб. Величина амортизационных отчислений (линейный метод в бух. учете) каждый месяц будет равна:

- | | |
|-------------------|-------------------|
| а) 5 тыс. руб.; | в) 0,5 тыс. руб.; |
| б) 0,6 тыс. руб.; | г) 1 тыс. руб. |

16. Первоначальная стоимость объекта основных фондов торгового предприятия – 2 млн руб. Норма амортизации – 0,2 % в месяц. Остаточная стоимость через 10 лет составит:

- | | |
|--------------------|--------------------|
| а) 1520 тыс. руб.; | в) 1040 тыс. руб.; |
| б) 1600 тыс. руб.; | г) 2040 тыс. руб. |

17. Объект основных фондов стоимостью 200 тыс. руб. приобретен с использованием бюджетных ассигнований в размере 80 %. Нормативный срок службы – 10 лет. Определить сумму ежегодных амортизационных отчислений, начисленных линейным способом.

- | | |
|------------------|-----------------|
| а) 20 тыс. руб.; | в) 8 тыс. руб.; |
| б) 16 тыс. руб.; | г) 4 тыс. руб. |

18. Транспортное средство приобретено 5 июля. С какого дня будет начисляться амортизация?

- | | |
|--------------|-----------------|
| а) с 1 июля; | в) с 6 июля; |
| б) с 5 июля; | г) с 1 августа. |

19. Начисление амортизации прекращается в следующих случаях:

- | | |
|-------------------------|--|
| а) при продаже объекта; | в) при консервации; |
| б) при текущем ремонте; | г) при простое оборудования более 6 мес. |

20. Цена приобретенного оборудования – 26 тыс. руб. Расходы, связанные с приобретением оборудования, – 10 тыс. руб. Остаточная стоимость оборудования – 18 тыс. руб. Годовая норма амортизации –

10 %. Используется линейный метод в рамках бухгалтерского учета. Сколько полных лет функционирует оборудование?

- | | |
|------------|-----------|
| а) 2 года; | в) 5 лет; |
| б) 4 года; | г) 7 лет. |

21. Годовая норма амортизации – 24 %. Первоначальная стоимость основных производственных фондов – 162 тыс. руб. Остаточная стоимость – 131 тыс. руб. Начисляется амортизация в рамках бухгалтерской отчетности линейным методом. Сумма амортизации, начисленная за месяц, равна:

- | | |
|----------------------|---------------------|
| а) 38,880 тыс. руб.; | в) 3,240 тыс. руб.; |
| б) 2,620 тыс. руб.; | г) 0,620 тыс. руб.; |

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Объекты основных средств торгового предприятия, не подлежащие амортизации.
2. Показатели, характеризующие эффективность использования производственно-торговых помещений.
3. Показатели, характеризующие уровень механизации производственно-торгового процесса и эффективность использования оборудования.
4. Источники финансирования воспроизводства основных фондов торгового предприятия.
5. Аренда, лизинг и франчайзинг как способы инвестирования развития производственно-торгового потенциала предприятия.

Глава 3. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Понятие и виды персонала, его основные характеристики

Торговля представляет собой одну из наиболее трудоемких отраслей экономики. В последние годы наблюдается рост количества занятых именно в торговле, равно как и резкое падение удельного веса кадров со специальной подготовкой. Изменения в объеме, составе и структуре товарооборота, в скорости обращения товарных групп предопределяют многие тенденции в развитии трудовых процессов на торговом предприятии. В современных условиях трудовые ресурсы являются важнейшим фактором, определяющим качество работы торгового предприятия и достижение поставленных перед ним текущих и стратегических целей. Особая роль трудовых ресурсов в деятельности предприятия обусловлена тем, что только в результате их взаимодействия с материальными, финансовыми, управленческими и иными ресурсами достигается осуществление технологически и экономически эффективного торгового процесса.

Трудовые ресурсы находят конкретное выражение в *персонале предприятия*, под которым понимается совокупность физических лиц, состоящих с предприятием как юридическим лицом в отношениях, регулируемых трудовым договором. Работники предприятия составляют *трудовой коллектив*, то есть определенную группу людей, объединенных общей целью. Труд торговых работников весьма специфичен и характеризуется следующими особенностями, в той или иной степени присущими трудовой деятельности персонала всех торговых предприятий⁸:

- а) выполняя свою главную функцию реализации товаров, персо-

⁸ Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учеб. для вузов. С. 241.

нал торгового предприятия осуществляет большой объем трудовых операций, связанных как с завершением процесса производства в сфере обращения, так и со сменой форм стоимости товара. Совокупность этих двойственных операций составляет основу торгово-технологического процесса и отражает все аспекты трудовой деятельности персонала по организации обслуживания потребителей в ходе продажи товаров;

б) торгово-технологический процесс на предприятии характеризуется высоким уровнем трудоемкости, большой долей затрат живого труда и значительным удельным весом ручных операций. Это обусловлено спецификой преимущественно индивидуального обслуживания покупателей, когда невозможна полная механизация и тем более автоматизация многих видов работ, выполняемых конкретными сотрудниками в соответствии с их трудовыми функциями. Прежде всего, это касается небольших торговых предприятий, которыми до настоящего времени представлена подавляющая часть торговой сети;

в) характерная особенность торговых предприятий – неравномерная интенсивность покупательского потока и, как следствие, значительная дифференциация объема работы, выполняемой персоналом в течение рабочего дня: от простоя при отсутствии покупателей до сильной перегрузки в «часы пик». Такая ситуация оказывает негативное воздействие на работоспособность персонала, отрицательно сказывается на производительности труда, требует дополнительного найма работников на условиях неполной занятости;

г) труд работников торговых предприятий, особенно торгово-оперативного персонала, характеризуется высокой степенью нервно-эмоциональной напряженности, объясняемой многими объективными факторами: наличием у ряда работников материальной ответственности, повседневным прямым общением с множеством покупателей, предъявляющих разные запросы и требования, риском неправильного расчета с клиентами, необходимостью обеспечения сохранности товаров от действий недобросовестных и «забывчивых» покупателей и т. п.

Торговые предприятия очень разнообразны, поэтому их кадровый состав зависит от их объема и вида деятельности, режима рабо-

ты, размеров и еще целого ряда других аспектов, обусловленных их форматом (товарная специализация, число ассортиментных позиций, торговая площадь, метод обслуживания и т. п.). Все это оказывает определяющее влияние на численный состав и структуру персонала конкретных предприятий. Вместе с тем персонал всех торговых предприятий может быть четко классифицирован в соответствии с определенными критериями.

Классификация работников торговых предприятий осуществляется по следующим основным признакам: категориям и должностям (табл. 3.1), профессиям и специальностям, уровню квалификации, характеру трудовых отношений и ряду других критериев.

Таблица 3.1. Распределение работников торгового предприятия по категориям и должностям

Классификационный признак	Категории и должности
Категория (функциональное разделение труда)	<i>Административно-управленческий персонал</i> включает работников, выполняющих функции управления, то есть руководителей предприятий и структурных подразделений, а также сотрудников функциональных отделов (экономисты, бухгалтеры, финансисты, менеджеры, эксперты-товароведы, маркетологи и т. д.)
	<i>Торгово-оперативный персонал</i> , к которому относятся работники, непосредственно занятые торговым процессом в зале обслуживания и подготовительных подразделениях (собственное производство, фасовка). Эта категория объединяет продавцов, кассиров, контролеров, заведующих секциями, мерчандайзеров, фасовщиков, а при наличии собственного производства – поваров, кондитеров, пекарей
	<i>Вспомогательный персонал</i> включает работников, обслуживающих торгово-технологический процесс (кладовщики, водители, техники, экспедиторы, механики и др.)
	<i>Младший обслуживающий персонал</i> объединяет таких работников, как уборщики, грузчики, охранники, дворники и т. п.

Классификационный признак	Категории и должности
Должность (определенное положение работников в кадровой структуре предприятия)	<i>Рабочие</i> – работники, непосредственно занятые обслуживанием покупателей, продажей товаров, оказанием услуг, перемещением грузов (то есть продавцы, кассиры, водители, грузчики и т. п.)
	<i>Служащие:</i> а) руководители, возглавляющие как линейные подразделения (заведующий секцией, начальник цеха и т. п.), так и функциональные службы (начальник финансового отдела, главный инженер и т. п.); б) специалисты, выполняющие работу, которая требует специальных знаний (экономист, менеджер, бухгалтер и т. п.); в) технические исполнители (экспедитор, секретарь, табельщик и др.)

В зависимости от профессии (вида трудовой деятельности) работники предприятия в рамках каждой из них различаются по *специальностям*, то есть разновидностям трудовых функций, которые требуют определенной совокупности специальных знаний, навыков и умений. Так, экономисты могут выполнять функции финансистов, аналитиков, плановиков, менеджеров; продавцы могут специализироваться в области продажи продовольственных (продавец) и непродовольственных (продавец-консультант) товаров; кассиры могут выполнять работу кассира-контролера, инкассатора и т. д.

Уровень профессиональной подготовки работников характеризует их *квалификация*, определяющаяся глубиной знаний и степенью профессионального мастерства. В торговом предприятии работники основных специальностей и должностей подразделяются на ряд квалификационных групп, различающихся по степени сложности выполняемой работы. Например, трудовые функции работников торгового оперативного персонала дифференцируются по категориям и разрядам. Различия в категориях и разрядах находят отражение в уровне оплаты труда.

В соответствии с другими классификационными признаками персонал торгового предприятия при необходимости можно подразделять по характеру трудовых отношений (постоянные и временные

работники), по социальным аспектам (пол, возраст, стаж и т. п.), по отношению к собственности (учредители, владельцы, наемные работники).

Трудовые отношения охватывают широкий круг проблем, связанных с организацией трудового процесса, подготовкой и набором кадров, выбором системы заработной платы и т. д.

Важными субъектами трудовых отношений являются наемный работник, союз наемных работников (профсоюз), работодатель, союз работодателей, государство.

Наемный работник – это человек, заключивший трудовой договор с представителем предприятия, общественной организацией или государством.

Работодатель – это юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, нанимающий для выполнения работы одного или нескольких работников. Он может быть собственником средств производства или его представителем.

Профсоюз – добровольное общественное объединение граждан, связанных общими профессиональными интересами по роду их деятельности, призванное защищать социально-трудовые и экономические интересы наемных работников или лиц свободных профессий.

Государство в качестве субъекта социально-трудовых отношений в условиях рыночной экономики выступает как законодатель, защитник прав граждан и организаций, работодатель, посредник, арбитр при трудовых спорах.

Служба управления персоналом на крупном торговом предприятии является функциональным подразделением, которое, непосредственно не участвуя в основной деятельности, обеспечивает нормальное функционирование организации. *Служба управления персоналом* – совокупность специализированных структурных подразделений в сфере управления предприятием вместе с занятыми в них должностными лицами, призванными управлять персоналом в рамках избранной кадровой политики. Основные типичные функции и задачи службы управления персоналом на современном торговом предприятии приведены на рис. 3.1.

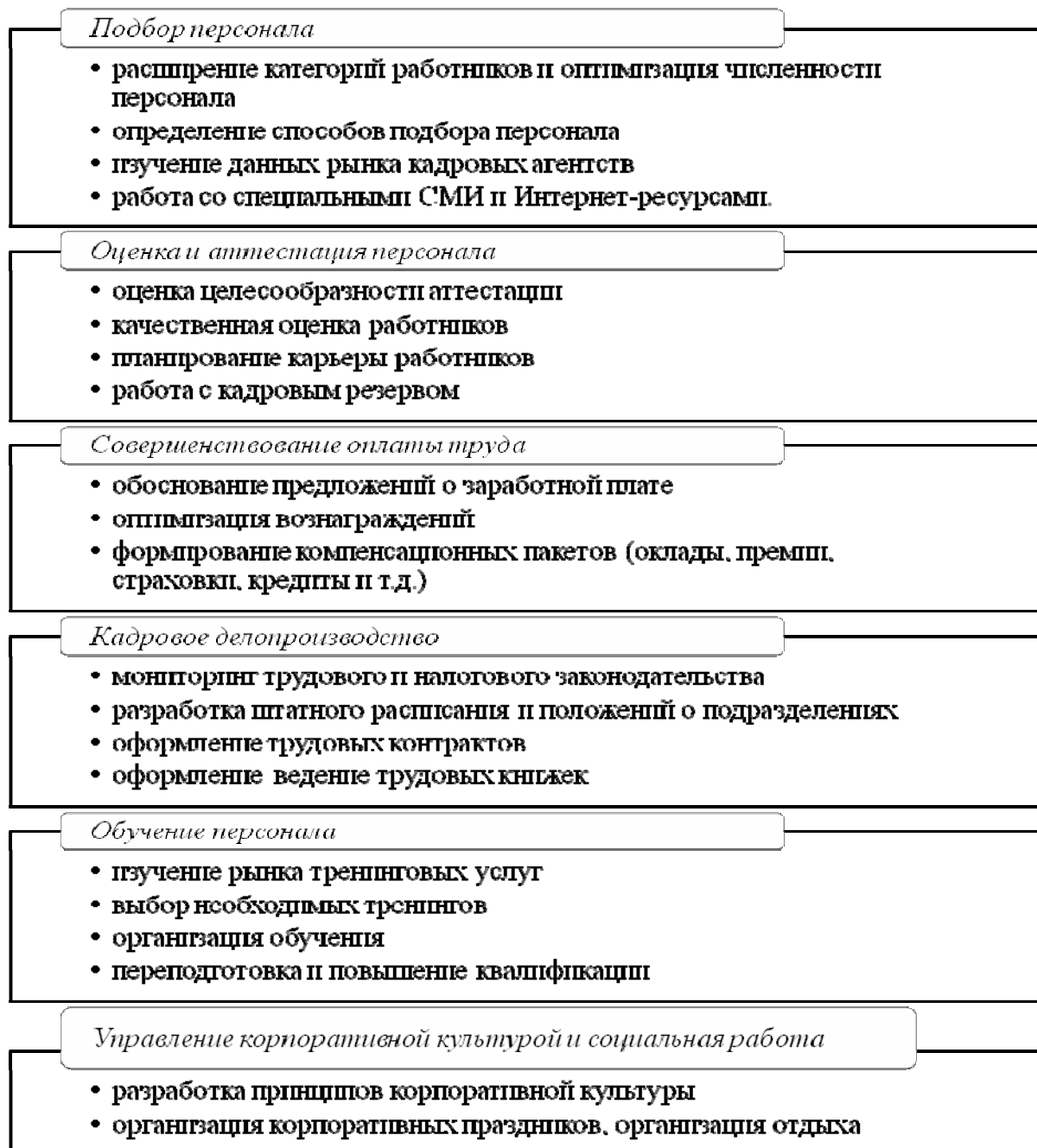


Рис.3.1. Функции службы управления персоналом

Особенности торгово-технического процесса, связанного с обслуживанием потребителей, а также сложность и многообразие видов трудовой деятельности торговых работников не позволяют с помощью одного универсального показателя охарактеризовать трудовой потенциал предприятия в полной мере. Объективная оценка использования трудовых ресурсов возможна только на основе системы

показателей, в совокупности отражающих специфику трудовой деятельности работников торгового предприятия. Такая система наряду с количественными параметрами трудовых показателей включает и качественные критерии, характеризующие эффективность использования трудовых ресурсов. В табл. 3.2 в систематизированном виде представлены показатели состояния и движения кадров торгового предприятия.

Таблица 3.2. Показатели состояния и движения кадров

Показатель	Описание, способ расчета
Общая численность	Количество физических лиц, включенных в трудовые отношения с работодателем. Объединяет всех работающих в соответствии с трудовыми и гражданско-правовыми договорами, в том числе совместителей
Списочная численность	Численность всех наемных работников, работающих по трудовому договору (контракту) и выполняющих постоянную, временную или сезонную работу, а также работающих собственников организаций, получающих заработную плату в данной организации. Определяется на конкретную дату, включает всех фактически работающих и отсутствующих по каким-либо причинам. Не включаются совместители, а также лица, с которыми заключены договоры гражданско-правового характера (договор подряда, договор комиссии и др.)
Среднесписочная численность работников	Численность работников в среднем за определенный период (месяц, квартал, полугодие, год). Является отчетным показателем предприятия, применяется для расчета показателей эффективности использования трудовых ресурсов
Явочная численность	Характеризует только то необходимое число работников, которое на своих рабочих местах должно ежедневно обеспечивать осуществление торгово-технологического процесса. Этот показатель используется для учета отработанного времени и при планировании численности работников предприятия

Коэффициент оборота по приему	Определяется отношением численности принятых работников к среднесписочной численности работников за отчетный период. Показывает, на сколько бы возросла численность работающих, если бы не было увольнений
Коэффициент оборота по выбытию	Определяется отношением количества уволившихся по всем причинам за период сотрудников к среднесписочной численности персонала. Позволяет оценить долю сотрудников, покинувших предприятие по своей воле
Коэффициент общего оборота	Определяется отношением суммы принятых сотрудников и уволенных к среднесписочной численности за отчетный период. Отражает общий уровень интенсивности оборота кадров на предприятии и характеризует долю тех работников, которые, так или иначе, связаны с движением персонала
Коэффициент текучести кадров	Рассчитывается как отношение количества работников, уволившихся по собственному желанию или по инициативе администрации за нарушение трудовой дисциплины к среднесписочной численности за отчетный период. Позволяет оценить долю сотрудников, покинувших предприятие
Квалификационная структура персонала	Это соотношение работников различного уровня квалификации (т. е. степени профессиональной подготовки), необходимого для выполнения определенных трудовых функций

Основной количественной характеристикой персонала торгового предприятия является численность его работников. Она тесно связана с *фондом рабочего времени*. Он измеряется в днях или человеко-днях (произведение численности работников и определенного количества дней в периоде). Различают календарный (365 дней в году), номинальный и явочный фонд рабочего времени. Номинальный характеризует максимально возможное число рабочих дней, то есть календарный фонд за минусом всех выходных, праздничных дней, а также дней очередных отпусков работников. Явочный (эффективный) фонд времени отражает реальное число рабочих дней, которое ежегодно отрабатывает каждый работник, и рассчитывается как разность между номинальным фондом и общим числом неявок на работу по различным причинам (уважительным и неуважительным).

Показатели рабочего времени используются в процессе расчета норм труда, начислении заработной платы, при составлении табеля учета рабочего времени, а также графика сменности выполняемой работы.

Важнейшей целью совокупной трудовой деятельности персонала является товарооборот, увеличение которого всегда рассматривается как позитивный результат работы торгового предприятия. Если такой результат достигнут при одновременном повышении производительности труда, то это свидетельствует о росте эффективности производственно-торгового процесса с точки зрения минимизации затрат живого труда. В связи с этим производительность труда выступает в качестве главного качественного показателя использования трудовых ресурсов. Этот показатель характеризует объем продажи товаров, достигнутый одним работником в единицу времени (год, месяц, день), и рассчитывается как отношение товарооборота к среднесписочной численности персонала предприятия.

Обратный производительности труда показатель – трудоемкость. Она отражает величину трудовых затрат в расчете на единицу товарооборота и фиксирует количество работников, необходимых для продажи товаров на определенную сумму (например, 10 тыс. руб., 100 тыс. руб. и т. д.).

3.2. Оплата труда персонала

Трудовые ресурсы, как и любые другие, имеют свою стоимость, воплощенную в цене рабочей силы. Цена использования трудовых ресурсов находит свое выражение в форме заработной платы, то есть производимых работодателем в соответствии с трудовыми договоренностями выплат работникам за результаты их труда. Экономическая сущность заработной платы двояка. Она состоит, во-первых, в возмещении трудовых затрат работников и, во-вторых, в получении вознаграждения за труд в зависимости от его количества и качества. Оценка сущности заработной платы отражает противоположность интересов наемного работника и работодателя.

Величина средств, предназначенных для выплаты заработной

платы, аккумулируется в фонде заработной платы, который рассчитывается как произведение средней заработной платы одного работника и среднесписочной численности этих работников.

В соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации *заработная плата* определяется как вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий труда, с учетом выплат компенсационного и стимулирующего характера. От заработной платы необходимо отличать такое близкое ей по сути, но имеющее более широкое содержание понятие, как *оплата труда*, которая включает всю совокупность выплат работнику в денежной и неденежной форме независимо от их источника. Если заработная плата, составляющая часть оплаты труда, возмещается за счет издержек обращения торгового предприятия, то источником оплаты выступают не только издержки, но и средства фондов специального назначения, собственные средства предприятия и др.

В настоящее время торговое предприятие по части организации заработной платы и определения размера заработка имеет широкие полномочия, ограниченные только рамками механизма регулирования трудовых отношений, установленных государством. Торговые предприятия самостоятельно разрабатывают и применяют условия оплаты труда, определяют численность работников, выбирают формы и системы заработной платы, обосновывают системы мотивации, устанавливают режим труда и отдыха персонала. Комплекс этих вопросов отражается в трудовых и коллективных договорах, соглашениях, иных локальных документах и составляет основу организации труда и формирования заработной платы работников предприятия.

Организация заработной платы представляет собой систему отношений работодателя и работников по осуществлению выплат за их труд на основе использования определенного механизма соизмерения заработной платы с результатами труда. В качестве основного элемента такого механизма выступает тарифная система, учитывающая конкретные условия труда, его значимость, сложность, интенсивность, а также формы оплаты труда, обеспечивающие взаимосвязь затрат рабочего времени, произведенного объема продукции и размера заработка работника. Элементы тарифной системы оплаты

труда представлены на рис. 3.2.

Тарифная система предусматривает также установление *должностных окладов*, под которыми понимается ежемесячный размер заработной платы работника, зависящий от занимаемой должности, требований к квалификации по выполнению работ. Оклад характеризует денежную оплату труда работников за нормальное (стандартное) исполнение должностных обязанностей на рабочем месте. Его размеры меняются при изменении квалификационного статуса работника. В торговле, как и в большинстве других отраслей, должностные оклады устанавливаются руководителям, специалистам, служащим, а для работников основных (рабочих) профессий применяется тарифная ставка за один час работы.

Тарифная система оплаты труда – совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется дифференциация заработной платы работников различных категорий в зависимости от качества, характера и условий труда.

Тарифные ставки (оклады) – абсолютный (фиксированный) размер оплаты труда различных групп и категорий, работающих за единицу рабочего времени.

Тарифная сетка – таблица, устанавливающая соотношение в оплате труда различных групп и категорий работающих. Тарифная сетка включает совокупность тарифных разрядов работ, профессий, должностей, определенных с помощью тарифных коэффициентов в зависимости от сложности труда и квалификационных характеристик работников.

Тарифный разряд – показатель степени сложности выполняемой работы и уровня квалификации работника определенной профессии, присваиваемый ему в соответствии с Единым тарифно - квалификационным справочником (ЕТКС) по результатам его профессиональной подготовки. В торговле продавцы подразделяются на три категории, а кассиры – на две.

Тарифные коэффициенты показывают, на какую величину возрастет оплата труда при переходе от низшего разряда к более высокому, то есть диапазон тарифных разрядов. При этом первый разряд принимается за 1,0.

Тарифно-квалификационные справочники – это нормативные документы, на основании которых производится тарификация работ и работников. Они содержат характеристику работ по их сложности и требования к работникам для получения определенного тарифного разряда.

Рис. 3.2. Тарифная система оплаты труда

Помимо ставок и окладов, являющихся основной частью заработка, существуют дополнительные тарифные выплаты: за сверхурочную работу, а также работу в выходные и праздничные дни; за высокий профессиональный уровень при наличии, например, звания «заслуженный работник торговли», «мастер-кондитер»; за знание и использование в трудовой деятельности иностранных языков; доплаты несовершеннолетним работникам в условиях сокращенного рабочего дня и т. п.

В качестве гарантированных тарифных доплат рассматриваются также *региональные (районные) коэффициенты*, компенсирующие работникам различия в стоимости жизни, обусловленные природно-климатическими условиями отдельных регионов страны (районы Крайнего Севера, Дальнего Востока и др.). По своей сути коэффициенты являются средством установления равной оплаты за равный труд во всех территориальных зонах, а их значение колеблется в интервале от 1,0 до 2,0.

Важными элементами организации заработной платы, тесным образом связанными с тарифной системой, являются формы оплаты труда. Форма оплаты труда – это тот или иной класс систем оплаты труда, сгруппированных по признаку основного показателя учета результатов труда при оценке выполненной работы с целью оплаты. Наиболее часто в сфере торговли применяются повременная и сдельная формы оплаты труда работников, реже – гибкие формы оплаты труда.

Основные характеристики *повременной формы оплаты труда* представлены на рис. 3.3.

Широкое распространение повременной формы оплаты труда обусловлено следующими причинами: простота и ясность определения заработка как для отдельного работника, так и для администрации предприятия; возможность учета труда при отсутствии конкретных показателей трудовой деятельности; создание условий для перемещения работников в пределах предприятия и смены видов работ; ориентации всего персонала в большей степени на достижение общих целей предприятия.

Повременная форма оплаты труда предполагает, что размер заработка устанавливается в зависимости от времени работы, и заработная плата начисляется в соответствии с тарифной ставкой или должностным окладом за фактически отработанное время.

Применяется

- когда у работников нет прямой возможности влиять на увеличение объема деятельности;
- отсутствуют количественные показатели выполняемой работы;
- на рабочих местах, где очень важны качественные показатели работы;
- в случаях, когда невозможно установить сдельные расценки;
- когда труд работника не поддается нормированию или требует больших затрат для учета и нормирования.

Системы повременной формы заработной платы

Простая повременная система предполагает начисление заработка исходя из произведений тарифной ставки работника соответствующего разряда (либо оклада) на количество отработанного времени.

Повременно-премиальная система предполагает, что наряду с простой повременной оплатой производится ещё и начисление дополнительных сумм к ставке (окладу) за достижение определенных количественных и качественных показателей.

Рис. 3.3. Характеристики повременной формы оплаты труда

Однако наряду с определенными достоинствами повременная оплата имеет серьезные недостатки. Например, наличие фактора так называемой «уравниловки» в оплате труда; невозможность учесть различия в объемах работ, выполненных работниками одной профессии и квалификации; отсутствие у персонала стимулов к повышению производительности труда; рост удельных затрат на оплату труда по отношению к товарообороту.

Сдельная оплата труда (рис. 3.4.) предусматривает определение заработной платы исходя из выполненного объема работ по установленным сдельным расценкам, которые рассчитываются как отношение тарифной ставки или оклада к норме выработки.

Перечисленные сдельные системы оплаты труда, применяемые в торговле, могут быть как индивидуальными, так и коллективными (бригадными). Сдельно-индивидуальную оплату применяют, когда заработок работника (например, фасовщика) полностью зависит только от его трудовых усилий и персонального объема выполненной ра-

боты. Если персонал выполняет многообразные и взаимозависимые трудовые функции, как это происходит на большинстве торговых предприятий, более целесообразным является использование бригадно-сдельной оплаты труда, когда заработок работников устанавливается в зависимости от общей коллективной выработки.

При коллективно-сдельной системе расценки устанавливаются в целом для бригады, а начисленные суммы заработка распределяются между работниками в соответствии с коэффициентами трудового участия (КТУ) или трудового вклада (КТВ). Такая оплата наиболее эффективна на небольших предприятиях (отделах, секциях) с устойчивым товарным ассортиментом и относительно постоянным потоком покупателей.

Разновидностью сдельной системы оплаты труда является *комиссионное вознаграждение*, при котором заработок работника определяется в форме процента от объема продажи товаров, суммы заключенной сделки, выполнения договоров поставки и т.п. Комиссионные выплаты иногда совмещаются с повременной формой оплаты труда

На предприятиях торговли все чаще используется *смешанная (комбинированная) система*, сочетающая элементы повременной и сдельной заработной платы. Наиболее популярная модификация комбинированной оплаты – установление работнику стабильного гарантированного оклада (тарифной ставки) и определенного процента от выручки. Так оплачивается, например, труд менеджеров отделов продаж.

Усиление конкуренции и стремление к коммерческому успеху вынуждают торговые предприятия более активно применять систему оплаты труда, основанную на прямой зависимости размера заработной платы работников от конечных результатов деятельности торгового предприятия. Это бестарифная система, развитие которой связано с необходимостью поиска более совершенных форм оплаты труда, соединяющих интересы предприятия (работодателя) и наемных работников.

Бестарифная система предполагает определение минимального уровня оплаты труда и тарифного коэффициента, равного единице, применительно к работникам самой низкой квалификации, а также установление системы коэффициентов, отражающих возрастающее

Сдельная форма оплаты труда представляет собой оплату в зависимости от объема выполненных работ в стоимостном или натуральном выражении по заранее установленным расценкам.

Применяется

- на работах, где возможен учет индивидуального либо коллективного труда и его конечных результатов в натуральных измерителях;
- для стимулирования увеличения выработки или объема выполняемых работ;
- при условии возможности точного учета объемов (количества) выполняемых работ;
- на предприятии выполняется большой объем однородных и четко структурированных видов деятельности.

Системы сдельной формы оплаты труда

Прямая сдельная система определяется исходя из твердых расценок прямо пропорционально объему продажи товаров или выполненной работы. Общий заработок работника определяется как произведение расценки, установленной за стоимостную или физическую единицу продажи товаров, и величины реализации товаров в суммарном или количественном выражении. Прямая сдельная оплата труда применяется в основном в мелкой рознице при индивидуальной продаже товаров.

Сдельно-премиальная система помимо заработной платы, исчисленной по расценкам, предполагает премию, предусмотренную условиями премирования. В качестве показателей премирования могут выступать степень выполнения плана товарооборота (прибыли, производительности труда), приростные по сравнению с предшествующим периодом показатели (например, премия за каждый процент прироста рентабельности), соблюдение качественных параметров деятельности и др.

Сдельно-прогрессивная система предполагает, что выполненный работником объем работы в пределах установленной нормы оплачивается по стабильным (нормальным) расценкам, а в случае превышения трудовой нормы – по повышенным расценкам.

Рис. 3.4. Характеристика сдельной формы оплаты труда

изменение заработной платы других работников по мере роста не только их квалификации, но и сложности, интенсивности, ответственности и результативности выполняемой работы. Фонд заработной платы, распределяемый между работниками в соответствии с коэф-

фициентами, формируется в процентном отношении к товарообороту или иному показателю (например, к валовому доходу за вычетом материальных затрат).

Разновидностью бестарифной системы является *оплата труда по остаточному принципу*, при которой средства на заработную плату работников формируются на базе полученного каждым торговым подразделением (бригадой) чистого дохода, остающегося после возмещения всех расходов. При выявлении результата деятельности коллектива остаточная сумма распределяется между работниками в соответствии с базовой (минимальной) заработной платой и установленными коэффициентами трудового вклада.

Особое место занимает *контрактная система*, предусматривающая заключение с работником индивидуального контракта, в котором максимально подробно отражены условия его деятельности, все нюансы оплаты труда (тарифные ставки, доплаты, надбавки, поощрения, штрафы, особые условия оплаты и т. п.), а также обязательства предприятия по взаимоотношениям с ним. Контракты заключаются, в основном, с руководящими работниками и специалистами высокой квалификации.

Важной составной частью организации заработной платы, тесно связанной с тарифной системой и формами оплаты, являются различные *доплаты и надбавки*, выплаты которых обусловлены спецификой трудовой деятельности работников.

Главные особенности применения доплат и надбавок состоят в их персонификации (то есть установлении для конкретного работника) и различиях в области гарантированности выплат. Последнее означает, что одни доплаты и надбавки являются обязательными для применения в соответствии с требованиями Трудового кодекса Российской Федерации, а другие выплачиваются по усмотрению администрации предприятия на основе трудовой договоренности.

По характеру выплат различают компенсационные и стимулирующие доплаты и надбавки. Компенсационные выплаты вызваны необходимостью возмещения работнику трудозатрат, связанных с особыми, специфическими условиями труда, отличающимися от обычных. Стимулирующие доплаты и надбавки направлены на поощрение сотрудников за высокие результаты труда и вклад в развитие предприятия.

Тесты для самопроверки знаний

Выберите правильный вариант ответа.

1. Какой показатель характеризует обеспеченность торговых организаций трудовыми ресурсами:

- а) списочная численность работников;
- б) явочная численность работников;
- в) среднесписочная численность работников.

2. Какой показатель производительности труда наиболее применим в торговле:

- а) стоимостный;
- б) натуральный;
- в) качественный.

3. Что такое структура трудовых ресурсов в торговле:

- а) соотношение численности различных групп занятых работников;
- б) количество сезонных работников в торговых предприятиях;
- в) численность материально ответственных лиц в торговом предприятии.

4. Какая существует зависимость между производительностью труда и трудоемкостью в торговле:

- а) не существует устойчивой зависимости;
- б) обратно пропорциональная;
- в) прямо пропорциональная.

5. Оказывает ли государство влияние на формирование заработной платы в торговле:

- а) нет, не оказывает;
- б) оказывает прямое влияние;
- в) оказывает косвенное влияние.

6. Какие факторы оказывают влияние на дифференциацию размеров заработной платы в торговле:

- а) плотность покупательских потоков в течение дня;
- б) квалификация работников;
- в) трудоемкость реализации отдельных товарных групп.

7. В чем заключается бестарифный подход к организации оплаты труда в торговле:

- а) в отсутствии централизованно устанавливаемой тарифной системы;
- б) в установлении процента от какого-либо вида деятельности;
- в) в заблаговременном определении размеров индивидуальных заработков в торговле.

8. Что стимулирует повременная оплата труда:

- а) увеличение объема товарооборота;
- б) присутствие на рабочем месте;
- в) качество обслуживания покупателей.

9. Почему, по вашему мнению, одним из условий эффективного применения сдельной оплаты труда является реальная возможность постоянного роста товарооборота:

- а) рост товарооборота обеспечивает рост сдельных заработков;
- б) рост товарооборота ведет к расширению ассортимента;
- в) рост товарооборота необходим при применении сдельной оплаты в крупных торговых структурах.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Обеспечение торгового предприятия трудовыми ресурсами и их использование в качестве персонала.

2. Профессионально-квалификационная оценка трудовых ресурсов (рабочей силы).

3. Процессы организации труда на торговом предприятии.

4. Нормативно-правовая база, регламентирующая условия труда в организации.

5. Производительность труда и резервы (факторы) ее роста.
6. Методы стимулирования труда персонала торгового предприятия.
7. Расходы, составляющие стоимость труда – цену рабочей силы.
8. Состав фонда заработной платы предприятия.
9. Состав выплат социального характера, входящих в совокупный доход работника.
10. Заработная плата номинальная и реальная. Средняя заработная плата по отраслям.

Глава 4. РАСХОДЫ, ДОХОДЫ И ПРИБЫЛЬ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1. Экономическая сущность издержек обращения

Хозяйственная деятельность любого предприятия, в том числе торгового, основана на извлечении максимальной выгоды из имеющихся ресурсов, приобретение и использование которых требует определенных единовременных или текущих затрат. Затраты – это наиболее общее понятие, которое объединяет все израсходованные денежные ресурсы на осуществление каких-либо хозяйственных операций. А под расходами, как правило, понимают вложение средств в текущие операции.

Расходы – это обоснованные (т. е. экономически оправданные, выраженные в денежной форме) и подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством РФ, затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода (ст. 252 НК РФ).

Однако не все затраты торговых предприятий признаются расходами, необходимыми к вычету при определении величины прибыли, например:

- выплаты дивидендов и прочих сумм распределяемого дохода;
- штрафы, пени и другие санкции, перечисляемые в бюджеты или взимаемые государственными органами, обладающими соответствующими полномочиями;
- взносы в уставный (складочный) капитал других организаций и предприятий;
- суммы налога на прибыль;
- расходы по приобретению амортизируемого имущества;
- взносы на добровольное страхование и негосударственное пенсионное обеспечение;

- проценты, начисляемые кредитору сверх сумм, принимаемых к зачету;
- выплаченные суммы комиссионных, агентских и прочих подобных вознаграждений;
- суммы налогов, предъявленных покупателю;
- суммы материальной помощи работникам;
- имущество или имущественные права, переданные в качестве задатка или залога;
- компенсация за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей, на оплату суточных сверх норм, установленных Правительством РФ.

Издержки обращения являются важной составной частью затрат торгового предприятия по осуществлению хозяйственной деятельности и представляют собой выраженные в денежной форме затраты по доведению товара от производителя до потребителя. Или, другими словами, издержки обращения – это большая часть текущих расходов торговых предприятий, которые им необходимы для осуществления своих функций, т. е. по своей сути – затраты на реализацию. Естественно, что не все расходы торговых предприятий могут быть отнесены к издержкам обращения.

Затраты торгового предприятия представлены в виде единовременных и текущих. Единовременные чаще всего выступают в виде инвестиций, текущие – в виде издержек обращения.

Затраты, включаемые в издержки обращения, могут быть классифицированы по различным признакам. В табл. 4.1 представлена одна из возможных классификаций.

По экономическому составу издержки обращения подразделяются на материальные расходы, расходы на оплату труда, суммы начисленной амортизации и прочие расходы.

К материальным расходам относятся:

- транспортные;
- на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров;
- на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд;
- приобретение санитарной и специальной одежды, столового белья, посуды, приборов, других малоценных и быстроизнашивающихся предметов;

Таблица 4.1. Классификация издержек обращения

Классификационный признак	Затраты
1. Участие в образовании стоимости товара	<p>1. Дополнительные – часть издержек обращения, обусловленная процессами производства и сохранения товара в сфере обращения, увеличивающая стоимость товара относительно затрат производителя.</p> <p>2. Чистые – расходы по обслуживанию актов купли-продажи, не создающие новую потребительскую стоимость и не увеличивающие стоимость товара</p>
2. Способ отнесения на отдельные товарные группы и товар	<p>1. Прямые – расходы, которые на основании первичных документов могут быть напрямую отнесены на ту или иную товарную группу (транспортные расходы по завозу конкретного товара, потери товаров и т. д.).</p> <p>2. Косвенные – относятся на товары пропорционально каким-либо критериям (расходы на аренду и содержание зданий, помещений, сооружений, на оплату труда, прочие расходы и др.)</p>
3. Состав (однородность) издержек обращения	<p>1. Одноэлементные (простые) – представляют собой экономически однородные расходы (транспортные, на оплату труда, амортизацию основных средств и др.).</p> <p>2. Комплексные – состоят из разных элементов с одинаковым функциональным назначением: расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров, прочие расходы и др.</p>
4. Рациональность использования	<p>1. Производительные – дают полезный результат, например это расходы, связанные с реализацией товаров, которые обеспечивают торговому предприятию получение товарооборота и прибыли.</p> <p>2. Непроизводительные – полезного результата не дают, но часто неизбежны в процессе торгово-хозяйственной деятельности (например, потери товаров, технологические отходы)</p>

Классификационный признак	Затраты
5. Виды группировки	1. Элементы затрат – показывают, что именно израсходовано на торгово - технологический процесс, каково соотношение затрат к общей сумме издержек обращения. 2. Статьи калькуляции – позволяют выявить направление и целевое назначение отдельных расходов
6. Зависимость от объема товарооборота	1. Переменные – в прямой зависимости от изменения товарооборота (расходы по оплате труда, хранению и подготовке товаров к продаже, транспортные и т.п.). 2. Условно-постоянные – В незначительной степени или совсем не зависят от изменения товарооборота (расходы по аренде, на рекламу и т. п.)

– списание убытков, связанных с потерей товаров (повреждение, истечение сроков годности, хищение, пересортица и пр.) и внеплановыми технологическими отходами (обрезка, испарение, высыхание и т. д.);

- приобретение тары и упаковки;
- платежи за коммунальные услуги;
- расходы на ремонт и обслуживание основных фондов.

В *расходы на оплату труда* включаются любые начисления работникам в денежной и (или) натуральной формах; стимулирующие начисления и надбавки; компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда; премии и единовременные поощрительные начисления; расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные нормами законодательства Российской Федерации, трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами. В группу расходов на оплату труда следует отнести отчисления на социальные нужды.

Позиция «*суммы начисленной амортизации*» отражает суммы амортизационных отчислений на полное восстановление основных

фондов, находящихся в собственности и использующихся для извлечения дохода.

К прочим расходам, связанным с производством и реализацией, относятся:

– суммы налогов и сборов, которые в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации погашаются за счет расходов торгового предприятия;

- расходы на сертификацию продукции и услуг;
- расходы по охране труда и пожарной безопасности;
- расходы на канцелярские товары;
- расходы на командировки;
- представительские расходы;
- расходы на рекламу и др.

Рассмотренное деление издержек обращения имеет большое значение при оценке результатов деятельности торгового предприятия, так как позволяет выделить отдельные виды затрат. Однако группировка по экономическим элементам не позволяет выявить направление и целевое назначение отдельных расходов. Поэтому возникает необходимость учета, анализа и планирования издержек обращения по статьям установленной номенклатуры:

1. Транспортные расходы.
2. Расходы на оплату труда.
3. Отчисления на социальные нужды.
4. Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря.
5. Расходы на амортизацию.
6. Расходы на ремонт основных средств.
7. Износ санитарной и специальной одежды, столового белья, посуды, приборов и других быстроизнашивающихся материалов и малоценного имущества.
8. Расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд.
9. Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров.
10. Расходы на рекламу.
11. Потери товаров и технологические отходы.

12. Расходы на тару.

13. Прочие расходы.

Торговые предприятия имеют право самостоятельно определять количество статей издержек обращения, по которым ведется учет текущих расходов, исходя из хозяйственной целесообразности.

4.2. Экономическое содержание доходов и прибыли торгового предприятия

В условиях рынка определяющим показателем и основной целью финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия становится прибыль. Стремление получить максимально возможную прибыль связано с необходимостью нести полную экономическую ответственность за результаты своей деятельности. Товарооборот в этом случае выступает как обязательное условие, без которого не может быть получена прибыль.

Прибыль представляет собой выраженную в денежной форме разницу между совокупными доходами и совокупными затратами торгового предприятия.

Из данного определения прибыли следует, что в основе ее формирования лежит совокупный доход. Основным видом доходов торгового предприятия – *доход от реализации товаров (валовой доход)*, источником получения которого служат торговые надбавки, выступающие как разница между продажной и покупной ценой.

Валовой доход торгового предприятия – это показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности. Он определяется как выручка от продажи товаров и реализации услуг (товарооборот) за вычетом затрат на приобретение товаров за определенный период времени. Экономическое назначение валового дохода – возмещение издержек обращения, уплата налогов, сборов и образование прибыли.

Маржинальный доход – это доход, полученный от реализации продукции после возмещения переменных затрат. В этом случае маржинальный доход является источником образования прибыли и покрытия постоянных затрат предприятия. В торговле размер маржинального дохода совпадает с размером торговой наценки.

Поскольку основным источником валового дохода торгового

предприятия является правильно сформированная цена на реализуемые товары, то она в торговой сфере играет одну из важнейших ролей во всем процессе осуществления хозяйственной деятельности. Ценообразование в торговле базируется на таких понятиях, как структура цены, цены на аналогичный товар, индекс цен, наценка, норма прибыли и т. д.

В структуру цены на товар у торгового предприятия входят такие элементы, как закупочная цена, издержки обращения, прибыль предпринимателя, косвенные налоги (акцизы), налог на добавленную стоимость.

Цены на аналогичный товар (цены конкурентов) являются основным рыночным инструментом регулирования уровня цен. Поэтому если торговое предприятие при имеющейся структуре цены не может предложить конкурентоспособный уровень отпускной цены, то, скорее всего, от продажи этого товара следует отказаться или искать пути снижения собственных затрат.

Индекс цен – расчетный показатель, коэффициент, определяемый как отношение цены на товар в отчетном периоде к цене этого же товара в прошлом периоде. Средний индекс цен по всей товарной массе в стране формирует уровень инфляции.

Торговая наценка объединяет в себе все элементы структуры цены за исключением цены закупаемого товара. Именно с помощью торговой наценки предприниматель устанавливает свою отпускную цену, что делает определение размеров торговой наценки одной из важнейших задач торговли и предопределяет успех на рынке.

Норма прибыли – это установленный предпринимателем процент либо от издержек обращения, либо от суммарных расходов на закупку товаров, который соответствует целям и задачам развития бизнеса.

Более подробно вопросы установления и регулирования цен рассматриваются в специальном курсе «Ценообразование».

Валовая прибыль торгового предприятия характеризует конечный финансовый результат деятельности и представляет собой сумму прибыли от реализации товаров, услуг, имущества и сальдо доходов и расходов от внереализационной и операционной деятельности. Со-

став операционных, внереализационных и чрезвычайных доходов и расходов отражен в табл. 4.2.

Прибыль от реализации товаров – это разность между валовым доходом за вычетом обязательных платежей и затратами на реализацию товаров (издержками обращения) за определенный период времени.

Выделяют также *чистую прибыль* торгового предприятия, под которой понимают часть валовой прибыли, остающуюся в распоряжении предприятия после уплаты в бюджет всех налогов.

Экономическое содержание чистой прибыли раскрывается через выполняемые ею функции. С этих позиций прибыль может быть рассмотрена как:

- главная цель предпринимательской деятельности и фактор материального стимулирования работников и их социальной поддержки;
- мера эффективности хозяйственной деятельности предприятия;
- источник финансовых ресурсов для развития предприятия, основной защитный механизм от угрозы банкротства;
- фактор повышения доходов собственников и инвестиционной привлекательности предприятия.

Для оценки эффективности деятельности торгового предприятия широко применяются показатели рентабельности (относительные показатели эффективности), характеризующие относительный размер прибыли.

4.3. Формирование и распределение чистой прибыли предприятия

Схема формирования чистой прибыли предприятия представлена на рис. 4.1. Механизм определения прибыли установлен действующими в настоящее время нормативно-правовыми актами в области формирования доходов, расходов и налогообложения прибыли.

Таблица 4.2. Операционные, внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы предприятия

	Доходы	Расходы
Операционные	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проценты, причитающиеся к получению по депозитам, облигациям и т. п. 2. Проценты, получаемые от банков. 3. Поступления от долевого участия в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам). 4. Прочие операционные доходы (поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; поступления от продажи основных средств, малоценных быстроизнашивающихся предметов (МБП), материалов, дебиторской задолженности; поступления, связанные с предоставлением за плату прав на интеллектуальную собственность) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проценты, причитающиеся к уплате по депозитам, облигациям и т. п. 2. Проценты, уплачиваемые банками. 3. Расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации. 4. Расходы, связанные с выбытием, списанием, продажей основных средств, материалов, дебиторской задолженности и т.п. 5. Расходы, связанные с участием в других организациях. 6. Расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями; 7. Прочие операционные расходы
Внереализационные	<ol style="list-style-type: none"> 1. Полученные предприятием штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров полученные от контрагентов. 2. Активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения. 3. Поступления в возмещение причиненных организации убытков. 4. Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров перечисленные контрагентам. 2. Возмещение причиненных организацией убытков. 3. Убытки прошлых лет, признанные в отчетном году. 4. Суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания

	Доходы	Расходы
Внереализационные	5. Суммы кредиторских и депонентских задолженностей, по которым истек срок исковой давности 6. Положительные курсовые разницы. 7. Сумма дооценки активов	5. Отрицательные курсовые разницы. 6. Сумма уценки оборотных активов. 7. Прочие внереализационные расходы
Чрезвычайные	1. Страховое возмещение последствий стихийных бедствий, пожаров, аварий. 2. Стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов и т. п.	1. Остаточная стоимость имущества, утраченного в результате катастрофы. 2. Затраты, связанные с ликвидацией последствий чрезвычайных обстоятельств и т. п.

Чистая прибыль используется по направлениям, определенным собственниками предприятия в учредительных документах или принимаемыми ежегодно постановлениями, в которых должно быть указано, какие фонды и в каких размерах создаются на предприятии. Если на предприятии (например, малом) сумма прибыли незначительна, то фонды создавать нецелесообразно. В этом случае принимают решения о конкретных направлениях использования в предстоящем периоде накопленной чистой прибыли.

В предприятиях торговли могут быть созданы резервный фонд, фонд накопления, фонд социальной сферы и фонд потребления. *Резервный фонд*, в соответствии с Законом «Об акционерных обществах», создается в этих обществах в обязательном порядке. Его средства предназначены для покрытия непроизводительных потерь и убытков, балансового убытка предприятия за отчетный год, а также выплат доходов (дивидендов) участникам при отсутствии или недостаточности для этих целей прибыли отчетного года. В предприятиях других организационно-правовых форм создание резервного фонда не обязательно, но он может формироваться по решению собственников.

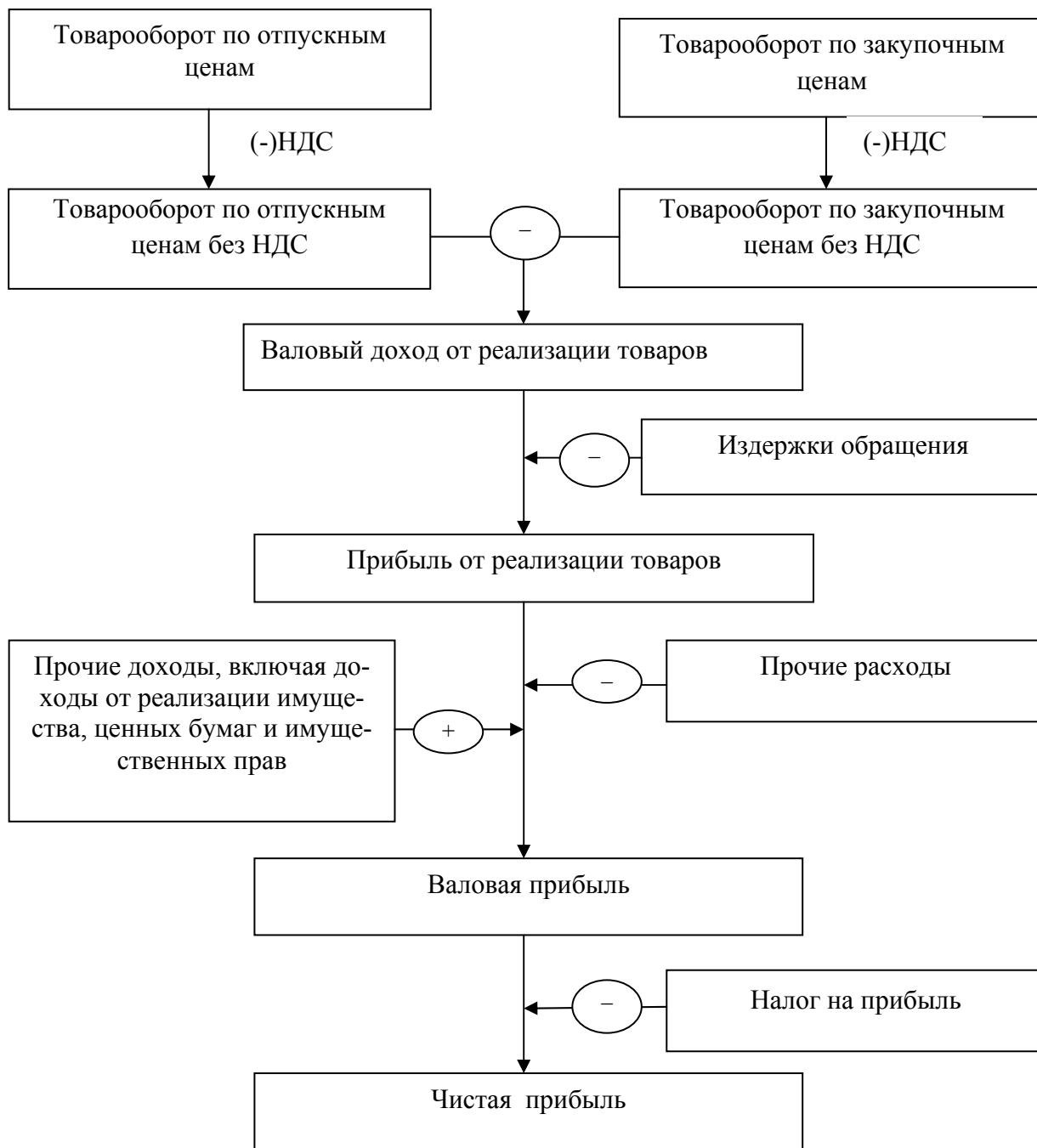


Рис. 4.1. Схема формирования чистой прибыли торгового предприятия

Средства, направленные на инвестирование производственного развития предприятия, аккумулируются в *фонде накопления*. Они предназначены для строительства, расширения и реконструкции предприятия, приобретения и модернизации оборудования, погашения долгосрочных кредитов, то есть они имеют целью создание нового имущества. В торговле важным направлением использования этого фонда является финансирование прироста собственных оборотных

средств. За счет него возможно также финансирование капиталовложений в развитие объектов социальной сферы, строительство жилья (в том числе долевого), санаториев, домов отдыха, лагерей отдыха для детей и т. п. Если предприятием предусмотрены значительные вложения в развитие объектов социальной сферы, то из фонда накопления может быть выделен самостоятельный *фонд социальной сферы*.

Фонд потребления аккумулирует средства, направляемые на выплату собственникам имущества дивидендов, доходов на вклады и паи в уставном капитале. Определенная часть средств фонда потребления направляется на материальное стимулирование работников и социальное развитие коллектива. Эти выплаты осуществляются в форме разового премирования или поощрения за выполнение важных заданий, оказания материальной помощи, оплаты путевок на лечение и отдых, проезда к месту работы, предоставления льготного или бесплатного питания и т. п.

Тесты для самопроверки знаний

Укажите правильный вариант ответа.

1. Какие расходы из перечисленных ниже не включаются в издержки обращения:

- а) транспортные расходы;
- б) расходы по оказанию материальной помощи;
- г) расходы по предпродажной подготовке товаров.

2. Что такое косвенные расходы:

- а) расходы по транспортировке товаров;
- б) нематериальные расходы и затраты торговых организаций;
- в) расходы, распределяемые между товарными группами после предварительных расчетов.

3. Включается ли в торговле амортизация основных средств в состав расходов:

- а) да, включается;
- б) нет, не включается;
- в) в зависимости от наличия дополнительных видов деятельности.

4. Валовой доход торговой организации – это:

- а) выручка от реализации товаров и услуг за вычетом затрат на оплату стоимости полученных от поставщика товаров, включая сальдо доходов и расходов от внереализационных и прочих операций;
- б) выручка от продажи товаров и услуг (товарооборот) за вычетом затрат по их приобретению за определенный период времени;
- в) финансовый результат торговой деятельности в виде выручки от реализации товаров и услуг.

5. В состав внереализационных доходов входят:

- а) стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов;
- б) поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- в) штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров.

6. Под прибылью от реализации товаров понимают:

- а) сумму прибыли от реализации товаров, услуг, имущества и сальдо доходов от внереализационных операций;
- б) разность между валовым доходом за вычетом обязательных платежей и затратами на реализацию товаров (издержками обращения) за определенный период времени;
- в) сумму прибыли, остающуюся в распоряжении предприятия как разность между валовым доходом и издержками обращения, обязательными платежами, налогом на прибыль.

7. Маржинальный доход рассчитывается как:

- а) сумма чистой прибыли и постоянных расходов;

б) разница между розничным товарооборотом, уменьшенным на суммы налога с оборота и налога на добавленную стоимость, и ценой закупки товаров;

в) сумма прибыли от реализации товаров и переменной части расходов организации на ведение торговой деятельности?

8. Торговая надбавка – это:

а) элемент цены, обеспечивающий возмещение затрат продавца по продаже товаров и получение прибыли;

б) цена товара, реализуемого непосредственно населению для личного, семейного, домашнего пользования по договору розничной купли-продажи;

в) элемент цены в виде скидки, предоставляемой продавцом покупателю в связи с условиями сделки и в зависимости от конъюнктуры рынка.

9. Рентабельность деятельности торговой организации определяется как:

а) разность между валовым доходом и издержками обращения;

б) процентное соотношение товарооборота к среднесписочной численности работников;

в) процентное отношение прибыли к товарообороту.

10. Налог на добавленную стоимость в розничном торговом предприятии устанавливается:

а) к объему реализованной продукции;

б) к сумме валового дохода от реализации товаров;

в) к закупочной стоимости товара.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Содержание и специфика формирования каждого вида издержек обращения по статьям и отдельным элементам.

2. Факторы, влияющие на валовый доход торгового предприятия.

3. Показатели рентабельности затратного и ресурсного типа.

4. Налогообложение прибыли.

5. Налогообложение торговых предприятий в сфере малого бизнеса.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Особенность современной торговли – переход к интенсивному типу ее развития, выражающийся в уменьшении стихийно организованных рынков, укрупнении и интенсификации розничных сетей, экспансии глобальных зарубежных субъектов торговли, обострении конкуренции между крупными розничными сетями.

В настоящее время перед розничной торговлей стоят серьезные задачи, такие как ускорение развития, необходимость структурной перестройки розничной торговой сети, решение проблем, связанных с увеличением численности предприятий и их размещением.

Одной из текущих особенностей торговли является жесткая конкуренция. Предприятия в борьбе за покупателя активно конкурируют между собой как по ценам, так и по наборам и видам дополнительных услуг. Конкуренция идет и в системе организации торговли – появляются различные новые форматы торговых предприятий (гипермаркеты, интернет-магазины), которые успешно конкурируют с традиционными магазинами.

На сегодняшний день экономическую ситуацию в целом нельзя считать особенно благоприятной для развития частного предпринимательства в секторе торговли. Инфляция вынуждает ускорять оборот капитала, что сужает круг потенциально прибыльных товаров и ограничивает выбор перспективных сегментов рынка. Падение уровня жизни, уменьшая емкость рынка товаров промышленного производства в пользу продуктов питания, выводит на первый план методы ценовой конкуренции, успешное применение которых зачастую зависит от сугубо внешних обстоятельств.

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что для предприятий розничной торговли важную роль играют процессы обеспечения самокупаемости, самофинансирования и долговременного

развития. Эффективное регулирование внутренней деятельности торговой организации можно обеспечить на основе согласования интересов потребителей, государства, собственников и работников, что будет способствовать сбалансированному развитию предприятий розничной торговли.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» № 381 – ФЗ от 28.12.2009*.
2. Иванов, Г. Г. Экономика торгового предприятия: учебник / Г.Г. Иванов. – М. : Академия, 2010. – 320 с. – ISBN 978-5-7695-5744-6.
3. Лебедева, С. Н. Экономика торгового предприятия: учеб. пособие / С. Н. Лебедева, Н. А. Сныткова, А. В. Гавриков. – М. : Новое знание, 2010. – 240 с. – ISBN 978-985-475-284-6.
4. Экономика торгового предприятия: торговое дело: учебник / под ред. Л. А. Брагина. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 320 с. – ISBN 978-5-16-003145-3.

* Текст можно найти в информационно - правовой системе «Консультант Плюс»

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. ТОРГОВОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	5
1.1. Понятие и признаки торговых предприятий.....	5
1.2. Классификация видов торговых предприятий.....	12
1.3. Товарооборот как основная характеристика деятельности торговых предприятий.....	16
Тесты для самопроверки знаний.....	27
Вопросы для самостоятельного изучения.....	29
Глава 2. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	30
2.1. Основные фонды: сущность, классификация и оценка.....	30
2.2. Амортизация основных фондов торгового предприятия.....	40
Тесты для самопроверки знаний.....	47
Вопросы для самостоятельного изучения.....	50
Глава 3. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	52
3.1. Понятие и виды персонала, его основные характеристики.....	52
3.2. Оплата труда персонала.....	60
Тесты для самоподготовки знаний.....	67
Вопросы для самостоятельного изучения.....	69
Глава 4. РАСХОДЫ, ДОХОДЫ И ПРИБЫЛЬ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	70
4.1. Экономическая сущность издержек обращения.....	70
4.2. Экономическое содержание доходов и прибыли торгового предприятия.....	75
4.3. Формирование и распределение чистой прибыли предприятия.....	77
Тесты для самопроверки знаний.....	81
Вопросы для самостоятельного изучения.....	83
Заключение.....	84
Библиографический список.....	86

Учебное издание

ЯРЕСЬ Ольга Борисовна
ПАНЬШИН Илья Владимирович

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ
(ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ)
Учебное пособие

Подписано в печать

Формат 60×84/16. Усл. печ. л. 5,11. Тираж 50 экз.

Заказ

Издательство

Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых
600000, Владимир, ул. Горького, 87.