

Министерство образования и науки Украины
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Кафедра Экономики и предпринимательства

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

к практическим занятиям

по дисциплине «Основы торговой деятельности»

для студентов дневной и заочной форм обучения

076 «Предпринимательство, торговля и биржевая деятельность»

Харьков 2017

ВВЕДЕНИЕ

Переход к рыночной экономике, вовлечение в сферу торговой деятельности значительной части населения, развитие конкуренции, а также необходимость широкого внедрения прогрессивных технологий обусловили возрастание потребности в новых подходах к экономике и организации хозяйственной деятельности торговых предприятий. Все это предъявляет новые требования к подготовке специалистов, профессиональная деятельность которых связана с товарным обращением и материальным снабжением. В связи с этим в учебные планы высших учебных заведений, готовящих специалистов в сфере материально-технического обеспечения, включена дисциплина «Основы торговой деятельности».

Цель дисциплины – формирование у студентов представления торговле как отрасли национальной экономики, объединяющей совокупность предприятий и организаций, характеризующихся единством экономического назначения хозяйственной деятельности, направленной на доведение до потребителей материальных благ.

Предметом изучения данного курса являются экономические отношения, складывающиеся в сфере товарного обращения.

Практическое занятие 1

ИЗУЧЕНИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РИНКЕ

Цель занятия: получить практические навыки в составлении балансов спроса и предложения.

Теоретические основы.

Исследование состояния и прогнозирование развития потребительского рынка позволяет субъектам хозяйствования принимать решения по устранению дефицита товаров, сбалансированности по общему объему спроса и предложения. Балансы спроса предложения по важнейшим видам продукции используются при разработке прогнозов социально-экономического развития.

Прогнозные балансы спроса и предложения составляются на краткосрочный (год, квартал), средне- и долгосрочный периоды.

Назначение прогнозных балансов:

- оценка текущего и прогнозируемого спроса, определение вариантов его обеспечения за счет национального производства или импорта;
- расчет потребности внутреннего рынка в товарах, возможности экспорта и расширения производственных мощностей;
- выявление степени сбалансированности спроса и предложения, удовлетворения потребностей, размер неудовлетворенного спроса;
- исследование конкурентоспособности отечественной продукции, эффективности работы товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках;
- разработка рекомендаций по устранению диспропорции в спросе и предложении, активизации или диверсификации производства, защите отечественных товаропроизводителей, снижению издержек производства и обращения, развитию рыночной инфраструктуры, развитию отношений Беларуси с другими странами.

Баланс составляется по расширенной (таблица 2) и упрощенной (таблица 3) формам.

Задача 1

На основании предварительно рассчитанных данных расширенной формы баланса спроса и предложения трикотажных изделий (таблица 2) разработайте и заполните прогнозный баланс упрощенной формы (таблица 3).

Таблица 3 – Баланс спроса и предложения (сокращенный)

Показатель	Отчетный год			Текущий год			Прогнозный период		
	В натур. выражении, млн шт.	Цена, дол. США	В стоим. выражении, млн дол. США	В натур. выражении, млн шт.	Цена, дол. США	В стоим. выражении, млн дол. США	В натур. выражении, млн шт.	Цена, дол. США	В стоим. выражении, млн дол. США
Спрос – всего									
Внутреннего рынка – всего									
Внешнего рынка (экспорт) – всего									
Предложение – всего									
Отечественного производства – всего									
Внешнего рынка (импорт) – всего									

Данные для расчета баланса спроса и предложения на прогнозный период

0. Спрос внутреннего рынка на отечественную продукцию возрастет на 5,4 %, что обусловлено прогнозным ростом денежных доходов населения (по отношению к текущему году).
1. Спрос внутреннего рынка на импортную продукцию снизится на 6 %, так как планируется на отечественных предприятиях расширить ассортимент пользующихся спросом трикотажных изделий.
2. Объем экспорта (спроса внешнего рынка) прогнозируется в размере 29,6 % от спроса внутреннего рынка.
4. Доля ближнего зарубежья в экспортных поставках составит 7,1 млн шт.
5. Объем предложения товаров необходимо предусмотреть равным величине спроса (п. 1 = п. 2).
6. Доля товаров отечественного производства в объеме предложения составит 62 %.
7. Из продукции отечественного производства на внутренний рынок будет направлен достаточный объем товаров для полного удовлетворения спроса внутреннего рынка на отечественную продукцию (п. 2.1.1 = п. 1.1.1).
8. Планируется рост цен на отечественную продукцию на внутреннем рынке на 10 %.
9. Планируется рост цен на импортную продукцию на 9,4 %.
10. Цены на экспортируемую продукцию в прогнозируемом периоде снизятся на 4,3 %.
11. Цены на экспортируемую продукцию в страны ближнего зарубежья снизятся на 6,3 %.
12. Цены на экспортируемую продукцию в страны дальнего зарубежья возрастут на 1,2 %.
13. Данные типа «прогнозируемые цены по спросу внутреннего рынка – всего» (п. 1.1) рассчитываются по формуле:

$$\text{п. 1.1. (столбец 10)} = \text{п. 1.1.1(столбец 11)} + \text{п. 1.1.2(столбец 11)} .$$

п. 1.1(столбец 9)

Практическое занятие 2

ПОКУПАТЕЛЬНЫЕ ФОНДЫ НАСЕЛЕНИЯ

Цель занятия: получить практические навыки в расчете покупательных фондов населения.

Теоретические основы.

Потребление – это сфера, в которой реализуется естественная цель экономической деятельности общества, стимул к развитию производства и торговли.

Рациональное потребление может повышать общую эффективность экономики.

Удовлетворенная потребность порождает новые запросы.

Зависимость потребления от производства очевидна. Производство оказывает прямое воздействие на уровень и структуру потребительского спроса.

Динамика потребительского спроса в свою очередь связана:

- с уровнем доходов населения;
- с его занятостью в общественном хозяйстве;
- со степенью эффективности использования ресурсов производства.

Спрос как форма выявления потребностей во многом определяется:

- общей культурой населения;
- национальными особенностями и традициями;
- природно-климатическими условиями.

Спрос в первую очередь зависит от величины денежных доходов населения, а глобальные показатели потребления – от уровня развития производства.

Для определения доходов, цен и других факторов на спрос применяется коэффициент эластичности. Если в качестве определяющего фактора принимать доход, можно говорить об эластичности спроса от дохода, если цену – об эластичности спроса от цены и т. д.

С увеличением дохода его доля, расходуемая на товары первой необходимости, уменьшается, в то время как доля расходов на менее необходимые продукты увеличивается.

Покупательные фонды населения, величиной которых определяется спрос, – это часть денежных доходов населения, которая направляется на приобретение товаров народного потребления. От этого показателя, в свою очередь, зависит размер розничного товарооборота.

Таким образом, для обоснования плана розничного товарооборота по общему объему и ассортименту важно изучить динамику и структуру денежных доходов и расходов населения.

Денежные доходы населения представляют собой все виды доходов в денежной и натуральной формах.

К денежным доходам населения относятся:

- 1) **оплата труда рабочих и служащих**, включая все виды оплаты труда в денежной и натуральной формах, премии, постоянные надбавки к заработной плате и средства на командировочные расходы;
- 2) **доходы от СПК** – оплата труда работников СПК в денежной и натуральной формах, а также заработки работников, привлеченных на сельскохозяйственные работы;
- 3) **поступления от продажи продуктов сельского хозяйства**, состоящие из выручки от продажи продукции государству, кооперативам и на рынке;
- 4) **пенсии и пособия**, охватывающие все виды получаемых населением пенсий и пособий;
- 5) **стипендии**, включая все виды стипендий учащихся высших

и средних специальных учебных заведений, училищ, курсов, институтов усовершенствования, аспирантов;

б) поступления из финансовой системы – возмещения по государственному и коммерческому страхованию (обязательное и добровольное страхование строений, животных, пассажиров и т. д.), выдача населению кредитов на индивидуальное жилищное строительство и строительство садовых домиков, покупку скота, потребительские нужды и другие цели, проценты по депозитам, выигрыши и погашения по займам и лотереям, возмещение ущерба репрессированным гражданам и т. д.;

7) дивиденды – доходы, полученные населением по акциям;

8) прочие поступления, учитывающие доходы населения от официально неучтенной предпринимательской деятельности, продажи валюты и другие доходы;

9) деньги, полученные по переводам и аккредитивам (за вычетом переведенных и внесенных сумм), увеличивающие объем денежных ресурсов населения.

Денежные расходы населения включают:

1) покупку товаров и оплату услуг, то есть расходы населения на приобретение их на официально учтенных предприятиях, рынках, у частных лиц;

2) обязательные платежи и добровольные взносы – налоги и сборы, взносы на государственное и коммерческое страхование, взносы в общественные организации и фонд социальной защиты населения, возврат банковских кредитов, проценты за пользование кредитом и др.;

3) покупку жилых помещений – приобретение населением квартир в домах государственного и общественного жилищного фонда;

4) прирост депозитов, приобретение ценных бумаг, покупка валюты – это годовой объем сбережений населения. В прирост депозитов включаются также проценты, причисляемые к остатку вкладов.

Задачи для самостоятельного решения

Задача 1.

Найти сумму расходов на оплату труда по отраслям экономики исходя из следующих данных.

1. Фонд заработной платы в прошлом году составил 25 млн грн.

2. Распределение заработной платы по отраслям в прошлом году было следующим:

- промышленные предприятия – 55 %;

- сельскохозяйственные предприятия – 15 %;

- непромышленные отрасли и другие отрасли экономики – 30 %.

3. В текущем году объем производства по сравнению с прошлым годом возрос на 10 %, то есть индекс роста объема производства $I_{о.пр.1} = 1,10$, производительности труда – на 3 % ($I_{пт.1} = 1,03$), средняя заработная плата – на 2 % ($I_{ср.зп.1} = 1,02$).

4. В сельском хозяйстве численность работников снизилась на 9 %

($I_{числ.раб.2} = 0,91$), а средняя заработная плата возросла на 4 % ($I_{ср.зп.2} = 1,04$).

5. В отраслях непромышленной сферы сумма расходов на оплату труда повысилась на 9 % ($I_{зп.3} = 1,09$).

Задача 2.

Определить сумму доходов (D_1) населения в планируемом году, исходя из следующих данных.

1. Объем реализации продукции сельского хозяйства ($V_{всего.0}$) составил 29 800 млн грн., в том числе по коллективным сельскохозяйственным предприятиям ($V_{коллект.0}$) – 19 350 млн грн.

Заготовительный оборот ($Z_{\text{всего}}$) составил в текущем году по району 9 820 млн грн., в том числе закупки у сельскохозяйственных предприятий ($Z_{\text{пред.}}$) – 3 630 млн грн.

3. В планируемом году по реализации сельскохозяйственных продуктов предполагается увеличение государственных закупок на 2 % ($I_{\text{гос.}} = 1,02$) и закупок по ценам договоренности – на 5 % ($I_{\text{дог.}} = 1,05$).

Задача 3.

Определить сумму покупательных фондов населения (ПФ) процент охвата покупательных фондов населения розничным товарооборотом (ОХВ) на основе следующих данных.

1. Сумма денежных доходов населения ($D_{\text{всего}}$) в отчетном году составила 32,4 млрд грн.
2. Сумма нетоварных денежных расходов ($P_{\text{нетовар.}}$) составляет 18 % от всех денежных расходов.
3. Превышение денежных доходов над расходами (ΔD) – 0,5 млрд грн.
4. Товарооборот (T) равен 21,9 млрд грн.
5. В том числе оборот по продаже сельскохозяйственных продуктов: - по ценам договоренности ($T_{\text{дог.}}$) – 0,2 млрд грн.; - организациям и учреждениям ($T_{\text{орг.}}$) – 1,2 млрд. грн.

Практическое занятие 3

РОЗНИЧНЫЙ ТОВАРООБОРОТ

Цель занятия: освоить методику и навыки анализа показателей розничного товарооборота.

Теоретические основы.

Розничный товарооборот – это количественный показатель, характеризующий объем продаж, который выражает экономические отношения, возникающие на заключительной стадии движения товаров из сферы обращения в сферу потребления путем их обмена на денежные доходы.

Розничный товарооборот включает:

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

В розничный товарооборот не включается:

- 1) продажа непродовольственных товаров юридическим лицам, включая организации и учреждения социальной сферы;
- 2) продажа продовольственных товаров юридическим лицам, не относящимся к социальной сфере;
- 3) выдача работникам торгового предприятия товаров в счет погашения задолженности по заработной плате;

4) продажа на предприятиях торговли проездных билетов, лоте-рейных билетов, телефонных карточек и т. д.

Основные показатели розничного товарооборота торговой организации:

- 1) розничный товароборот: - в действующих ценах, - в сопоставимых ценах;
- 2) численность обслуживаемого населения (тыс. чел.);
- 3) покупательные фонды обслуживаемого населения;
- 4) розничный товароборот торгующих систем района;
- 5) розничный товароборот на одного человека:
 - в действующих ценах,
 - в сопоставимых ценах;
- 6) процент охвата покупательных фондов населения розничным товароборотом;
- 7) удельный вес товарооборота организации в общем товарообороте района;
- 8) индекс цен.

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

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

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

$$З_n + П = Р + З_k,$$

где $З_n$ – запасы на начало периода;

$П$ – поступления (закупка); $Р$ – реализация; $З_k$ – запасы на конец периода.

Расширенная балансовая формула:

$$З_n + П = Р + В_{пр} + У_e + З_k,$$

отсюда

$$Р = З_n + П - В_{пр} - У_e - З_k,$$

где $У_e$ – естественная убыль;

$В_{пр}$ – прочие выбытия.

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

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

Товарные запасы по назначению делятся на:

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

Одним из важнейших показателей торговли является **товарооборачиваемость**, поскольку ее ускорение является одним из способов повышения конкурентоспособности товара и предприятия.

Под **товарооборачиваемостью** понимается:

- время обращения товаров со дня поступления до дня реализации;
- скорость оборота товаров.

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

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

Задачи для самостоятельного решения

Задача 1.

Произвести анализ розничного товарооборота по системе райпо за отчетный год и рассчитать выполнение плана и динамику товарооборота на основании данных таблицы 5. Написать вывод.

Таблица 5 – Розничный товарооборот за отчетный год

Показатель	Фактически за прошлый год, млн грн.	Отчетный год			Отчетный год в процентах к плановому
		План, млн грн.	Факт, млн. грн.	Процент выполнения плана	
Розничный товарооборот, всего (ТО)	53 079	55 640	59 087	5)	6)
В том числе:					
- товарооборот торговой сети;	1)	1)	1)		
- оборот предприятий общепита	3 039	3 080	3 340		
Покупательные фонды населения (ПФ)	61 176	63 420	66 995		
Охват покупательных фондов населения розничным оборотом, % (ОХВ)	2)	2)	2)		
Численность обслуживаемого населения, чел. (ЧН)	75 787	75 910	74 191		
Товарооборот на 1 чел. (ТО _{чел})	3)	3)	3)		
Товарооборот всех торгующих систем района (ТО _{р-на})	63 368	67 688	71 534		
Удельный вес товарооборота райпо в обороте всех систем района, % (Уд.в.ТО)	4)	4)	4)		
Индекс цен			1,073		
Численность работников райпо	1 018	1 029	1 031		

Задача 2

Исходя из данных таблицы 6, произвести анализ розничного то-варооборота по системе райпо за отчетный год и рассчитать влияние на выполнение плана и динамику товарооборота изменений следующих факторов:

- численности обслуживаемого населения;
- продажи на одного человека;
- размера покупательных фондов населения и степени их охвата;
- розничных цен.

Таблица 6 – Показатели розничного товарооборота по системе райпо за исследуемые периоды

Показатели	Фактически за прошлый год	Отчетный год	
		План	Факт
Розничный товарооборот всего, млн грн. (ТО)	58 250	64 500	68 250
Численность обслуживаемого населения, чел. (ЧН)	45 150	45 150	45 230
Покупательные фонды населения, млн грн. (ПФ)	73 860	86 740	94 080
Индекс цен			1,132

Расчеты оформить в виде таблице 7.

Таблица 7 – Расчет показателей розничного товарооборота по системе райпо

	Фактически за прошлый год, млн грн. (0)	План, млн грн.	Факт, млн грн. (1)	Процент выполне- ния плана	Отчетный год в про- центах к плану
Розничный товарооборот, всего (ТО)					
Численность обслуживаемого населения, чел. (ЧН)					
Покупательные фонды населения (ПФ)					
Индекс цен					
Товарооборот в расчете на одного человека (ТО _{ЧЕЛ})					
Процент охвата покупательных фондов населения, % (ОХВ)					
Товарооборот в сопоставимых ценах (ТО _{с.ц.})					

Практическое занятие 4

ОПТОВЫЙ ТОВАРООБОРОТ

Цель занятия: освоить методику и навыки анализа показателей оптового товарооборота.

Теоретические основы.

Оптовый товарооборот – это реализация товаров крупными партиями для последующей их продажи населению через розничную торговую сеть и предприятия общепита, а также предприятиям промышленности для переработки и потребления.

В объем оптового товарооборота включается:

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

В объем оптового товарооборота не включается:

- 1) стоимость товаров, отпущенных для переработки на собственном производстве, а также на внутрихозяйственные нужды организации;
- 2) стоимость товаров, а также продукции собственного производства, отпущенных организацией в собственную розничную сеть (структурным подразделениям);
- 3) стоимость товаров, отпущенных на давальческих условиях в другие организации для промышленной переработки или доработки;
- 4) стоимость товаров для закладки в государственный резерв;
- 5) стоимость тары, проданной с товаром, на которую установлены залоговые цены.

В экономической практике различают следующие **виды оптового товарооборота**:

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

В зависимости от форм организации товародвижения различают следующие виды оборота:

- складской – оптовая реализация товаров со складов оптовых предприятий;
- транзитный – поставка товаров со складов предприятий-поставщиков непосредственно покупателям, минуя склады оптовой торговли:
 - транзит оплаченный – оптовая организация обеспечивает оплату товаров (с участием в расчетах);
 - транзит неоплаченный – оптовая организация обеспечивает только процесс товародвижения (без участия в расчетах).

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

Экономическая характеристика процесса товародвижения может быть представлена следующими аналитическими показателями:

- 1) коэффициент звенности товародвижения, который рассчитывается:
 - в кратных единицах путем деления валового товарооборота (сумма розничного и оптового товарооборота) на чистый (розничный) товарооборот. Коэффициент, исчисленный указанным способом, показывает количество звеньев, через которые проходит товар на пути к конечному потребителю;

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

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

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

Задачи для самостоятельного решения

Задача 1.

Рассчитать влияние изменения структуры товарооборота на звенность товародвижения, используя данные таблицы 8. При расчетах использовать метод процентных чисел.

Рекомендации к решению задачи

1. Определяем процентные числа по продовольственным товарам ($\%_{П}$). Для этого умножаем фактическую долю продовольственных товаров ($Д_{П}$) на плановый коэффициент звенности ($К_0$):

$$\%_{П} = Д_{П} \times К_0.$$

Таблица 8 – Звенность товародвижения в зависимости от структуры товарооборота

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

2. Рассчитываем процентные числа по непродовольственным товарам ($\%_{Н}$). Для этого умножаем фактическую долю непродовольственных товаров ($Д_{Н}$) на плановый коэффициент звенности ($К_0$):

$$\%_{Н} = Д_{Н} \times К_0.$$

3. Процентные числа по итогу ($\%_{И}$) получаем суммированием данного показателя по продовольственным и непродовольственным товарам:

$$\%_{И} = \%_{П} + \%_{Н}.$$

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

5. Рассчитываем влияние структуры товарооборота ($К_С$) на изменение звенности товародвижения по сравнению с плановой. Для этого необходимо от скорректированного показателя звенности товародвижения ($К_С$) отнять плановый коэффициент ($К_0$):

$$\Delta К_С = К_С - К_0 .$$

Задача 2.

Произвести анализ оптового товарооборота предприятия на основании данных таблицы 9.

Таблица 9 – Оптовый товарооборот предприятия

Показатель	Предшествующий год	Отчетный год				Динамика, %
		План	Факт	Процент выполнения плана	Отклонение (+, -)	
Розничный товарооборот зоны деятельности предприятия, млрд грн. (ТО _Р)	1 230	1 540	1 650	5)	6)	7)
Оптовый товарооборот, млрд грн. (ТО _О)	360	500	620	5)	6)	7)
Реализация товаров предприятиям зоны обслуживания:						
- в сумме, млрд грн. (Р)	2)	2)	2)	5)	6)	7)
- в % к розничному товарообороту (уд. вес Р)	3)	3)	3)		6)	
Реализация на экспорт (Э)	40	50	57	5)	6)	7)
Удельный вес экспорта в оптовом обороте, % (% _Э)	1)	1)	1)		6)	
Прибыль, млрд грн. (П)	4,6	7,7	8,0	5)	6)	7)
Рентабельность, % (R)	4)	4)	4)		6)	

—Рекомендации к решению задачи

1. Рассчитываем удельный вес экспорта в оптовом товарообороте (%_Э) (фактический, плановый, прошлогодний). Для этого необходимо сумму оборота по экспорту (Э) разделить на сумму оптового товарооборота (ТО_О), а затем получившийся результат умножить на 100 .
2. Определяем общую сумму реализации товаров предприятиям зоны обслуживания (Р) (фактическую, плановую, прошлогоднюю). Для этого необходимо от суммы оптового товарооборот (ТО_О) отнять сумму реализации на экспорт (Э):
3. Определяем удельный вес реализации товаров предприятиям зо-ны обслуживания в розничном товарообороте (уд. вес Р). Для этого не-обходимо сумму этого товарооборота разделить на сумму розничного товарооборота (ТО_Р), а затем получившийся результат умножить на
4. Рассчитаем рентабельность (фактическую, плановую, прошло-годнюю) оптового товарооборота (R). Для этого необходимо сумму прибыли (П) разделить на сумму оптового товарооборота (ТО_О), затем получившийся результат умножить на 100 %:
5. Определяем процент выполнения плана:
6. Определяем отклонение фактических показателей от плановых (+,-): отклонение = факт – план.
7. Определяем динамику показателей отчетного года в сравнении

Практическое занятие 5

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Цель занятия: освоить методику и навыки анализа показателей уровня и эффективности использования материально-технической базы торгового предприятия.

Теоретические основы.

Материально-техническая база торговли (МТБ) – это совокупность средств труда, технологических процессов и форм организации торговли, обеспечивающих функционирование отрасли и выполнение ею своей социально-экономической роли в обществе.

Основные фонды (ОФ) – материально-вещественные ценности (средства труда), которые используются в торгово-технологическом процессе и постепенно (частями) переносят свою стоимость на цену товара через издержки обращения.

Понятие «МТБ» шире понятия «ОФ», так как:

- во-первых, около половины средств труда, используемых в го-сударственной и кооперативной торговле, составляют фонды, арендованные у организаций других отраслей народного хозяйства;
- во-вторых, отдельные помещения эксплуатируются торговым предприятием на безвозмездной основе;
- в-третьих, в МТБ входят хозяйственный инвентарь и другие предметы, которые применяются в торгово-технологическом процес-се и относятся не к основным, а к оборотным средствам.

Группы показателей анализа МТБ торговли

1. Показатели, характеризующие уровень развития МТБ:
 - общее количество торговых организаций, в том числе магазинов;
 - размер общей площади и торговой площади магазинов;
 - размер магазина по розничному товарообороту.
 2. Показатели технического состояния основных фондов: - *коэффициент износа* (определяется на годовую дату).
 - *коэффициент остаточной стоимости*:
 3. Показатели воспроизводства основных фондов:
 - *коэффициент обновления*;
 - *коэффициент выбытия*;
 - *процент введения новых фондов, направленных на замену выбывших*:
 4. Показатели технической оснащенности МТБ:
 - *фондовооруженность*;
 - *техническая вооруженность*:
 5. Показатели эффективности использования ОФ: - *фондоотдача*:
 - *фондоёмкость*;
 - *фондорентабельность* (или коэффициент эффективности использования ОФ):
- *срок окупаемости основного капитала* (или коэффициент эффективности капитальных
 - *доходность основного капитала*;
 - *коэффициент сменности*:

Задачи для самостоятельного решения

Задача 1.

Определить размер влияния на розничный товарооборот (ТО) изменения количества торговых предприятий (К), средней торговой площади одного магазина (S), товарооборота на 1 м² торговой площади (ТО_м) на основании данных таблицы 10.

Рекомендации к решению

Степень влияния факторов определяется методом цепных подстановок по формуле:

$$T = K \times S \times TO_m .$$

Таблица 10 – Факторы, влияющие на розничный товарооборот

Показатель	Предшествующий год	Отчетный год
Розничный товарооборот, млн грн. (ТО)	98 100,0	101 330,0
Количество магазинов, ед. (К)	29	30
Средняя торговая площадь одного магазина (S), м ²	188,0	174,0
Розничный товарооборот на 1 м ² торговой площади, млн грн. (ТО _м)	17,99	19,41

1. Влияние на розничный товарооборот изменения **количества** торговых предприятий рассчитывается по формуле:

$$K = K_1 \times S_0 \times TO_{m0} - K_0 \times S_0 \times TO_{m0} .$$

2. Влияние на розничный товарооборот изменения **торговой площади** одного магазина определяется по формуле:

$$S = K_1 \times S_1 \times TO_{m0} - K_1 \times S_0 \times TO_{m0} .$$

3. Влияние на розничный товарооборот изменения **товарооборота в расчете на 1 м² торговой площади** вычисляется по формуле:

$$TO_m = K_1 \times S_1 \times TO_{m1} - K_1 \times S_1 \times TO_{m0} .$$

По результатам расчетов необходимо сделать выводы.

Задача 2.

Определить долю прироста розничного товарооборота за счет ин-тенсивного и экстенсивного факторов, исходя из следующих данных:

- розничный товарооборот за отчетный год возрос на 12 %;
- торговая площадь увеличилась на 7,5 % .

Рекомендации к решению

Расчет доли прироста объемов деятельности за счет интенсивных факторов может быть произведен на основе следующей формулы:

$$ДП = (1 - ТЭ : ТО) \times 100 \%,$$

где ДП — доля прироста объема деятельности за счет интенсивного фактора, %;
ТО — темп прироста объема деятельности, %; ТЭ — темп прироста экстенсивного фактора, %.

Задача 4.

Оценить динамику развития основных фондов торгового пред-приятия за три года на основе данных таблицы 12.

Таблица 12 – Динамика состояния основных фондов торгового предприятия за три года

Показатель	Год		
	Первый	Второй	Третий
Наличие основных фондов на начало года по балансу, млн грн.	102,3		
Ввод в действие основных фондов за год, млн грн.	5 905,7	5 380,6	9 610
Выбытие основных фондов за год, млн грн.	168,4	3 228,0	4 028
Наличие основных фондов на конец года, млн грн.			
Износ основных фондов (на конец года), млн грн.	1 720,2	2 859,3	6 049,3
Остаточная стоимость основных фондов на конец года, млн грн.			
Коэффициент обновления основных фондов			
Коэффициент выбытия основных фондов			
Коэффициент износа, %			

Практическое занятие 6

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И ОПЛАТА ТРУДА РАБОТНИКОВ ТОРГОВЛИ

Цель занятия: освоить методику и навыки анализа показателей уровня и эффективности использования работников торгового предприятия.

Теоретические основы.

Работники торговли являются активными участниками процесса воспроизводства. Их труд представляет собой необходимую составную часть совокупного труда в экономике. Именно с экономической точки зрения труд работников торговли имеет существенные особенности. Если труд работников промышленности и сельского хозяйства связан с производством стоимости товара, то труд работников торговли в этом смысле неоднороден.

С *одной стороны* он связан с продолжением процессов производства в сфере обращения (в этой части равнозначен труду работников промышленности и сельского хозяйства), а с *другой стороны*

– со сменой форм стоимости (товар в торговле получает потребительную стоимость, то есть находит потребителя) и этим отличается от труда работников материального производства.

Составные части рабочего времени работников торговли:

1) время перерывов:

• *регламентированных:*

- на отдых и личные надобности,
- установленных технологией и организацией производства;

• *нерегламентированных:*

- по организационно-техническим причинам;
- из-за нарушения трудовой дисциплины;

2) **время работы** – это время, в течение которого работник производит действие, направленное на осуществление трудового процесса. Подразделяется на:

$\frac{3}{4}$ время по выполнению производственного задания; $\frac{1}{4}$ не предусмотренное выполнением задания.

Время работы по выполнению производственного задания – это период, который затрачивает рабочий на подготовку и непосредственное выполнение полученного задания. Его составные части:

- *подготовительно-заключительное* – это время, которое работник затрачивает на подготовку рабочего места к выполнению определенной работы, а также действия, связанные с ее завершением;

- *оперативное* – это время на выполнение рабочего задания, в течение которого достигается цель торгово-технологического процесса реализации товаров;

- *время обслуживания рабочего места* – это время на поддержание рабочего места в надлежащем состоянии в течение всего рабочего дня.

Время работы, не предусмотренное выполнением задания, – это время, затрачиваемое на выполнение случайной и непроизводительной работы.

Расчет эффективности использования рабочего времени осуществляется по следующим показателям.

Показатели движения персонала

1. Коэффициент оборота по приему ($K_{П}$):
2. Коэффициент оборота по выбытию ($K_{В}$):

3. Коэффициент постоянства кадров ($K_{\text{ПОСТ}}$):
4. Коэффициент текучести кадров ($K_{\text{ТЕК}}$):
5. Коэффициент оборота рабочей силы (K_O):

Показатели эффективности использования трудовых ресурсов

1. Трудоемкость товарооборота:
2. Производительность труда (выработка) может быть рассчитана как:
 - а) товарооборот в расчете на человека:
 - б) чистая продукция в расчете на человека:
 - в) прибыль в расчете на человека:
 - г) предельная производительность труда:

Оплата труда – это доля каждого работника в той части общественных доходов, которая используется для индивидуально-го потребления и выплачивается в соответствии с количеством и качеством затраченного труда.

Основной категорией работников розничной торговли являются *работники прилавка*, оплата труда которых осуществляется, как правило, на условиях сдельной оплаты труда.

По методу расчета в розничной торговле используются следующие *виды сдельной оплаты*:

- по товарным расценкам;
- по расценкам за 1 000 грн. товарооборота;
- по расценкам за 1 % выполнения плана товарооборота;
- по расценкам в процентах к товарообороту;
- по расценкам в процентах к валовому доходу;
- по расценкам в процентах к хозяйственному доходу;
- по расценкам за натуральные показатели.

Задачи для самостоятельного решения

Задача 1.

Определить абсолютный и относительный излишек или недостаток работников в отчетном периоде на основе данных таблицы 14.

Таблица 14 – Расчет абсолютного и относительного отклонения торговых работников по торговой организации за отчетный год (в сопоставимых ценах)

Показатель	Год		Динамика , %	* ЧР _б	Отклонение	
	Базисный (0)	Отчетный (1)			Абсолютное	Относительное
Розничный товароборот, млн грн. (РТО)	48 835,4	52 109,3	1)			
Среднесписочная численность работников торговли, всего, чел. (ЧР)	451	396	1)	2)	3)	4)
В том числе работников торгового зала, чел. (ЧР _{зала})	288	271	1)	2)	3)	4)

Рекомендации к решению

1. Динамика изменения показателей в отчетном году по сравнению с базисным определяется:

$$\text{Динамика} = \frac{\text{отчетный}}{\text{базисный}} \times 100 \% .$$

2. Базисная численность в пересчете на фактический товарооборот (¹ЧР_Б) определяется:

$${}^1\text{ЧР}_Б = \text{ЧР}_0 / T,$$

3. Абсолютная экономия работников составляет:

$$\text{ЧР}_{\text{АБС.}} = \text{ЧР}_1 - \text{ЧР}_0.$$

4. Для расчета относительного отклонения используем следующую формулу:

$$\text{ЧР}_{\text{ОТН.}} = \text{ЧР}_1 - \text{ЧР}_0 / T.$$

Абсолютный и относительный излишек или недостаток работников торгового зала в отчетном периоде определяется аналогично.

По результатам расчетов необходимо сделать выводы.

Задание 2.

Определить влияние экстенсивных и интенсивных факторов на розничный товарооборот торговой организации, в частности изменения среднегодовой численности работников торговли, производительности их труда и розничных цен (таблица 15).

Рекомендации к решению

1. Производительность труда определяется как отношение суммы товарооборота к среднесписочной численности работников:

$$\text{ПТ} = \frac{\text{РТО}}{\text{ЧР}} .$$

Таблица 15 – Влияние изменения среднегодовой численности, производительности труда работников торговли и розничных цен на изменение розничного товарооборота по торговой организации за три года (в действующих ценах)

Год	Розничный товарооборот, млн грн. (РТО)	Численность среднесписочная, чел. (ЧР)	Производительность труда, млн грн. (ПТ)	Индекс цен (q)	Влияние изменения (+, -), млн грн.		
					Численности работников (РТО _{ЧР})	Производительности труда (РТО _{ПТ})	Цен (РТО _Ц)
Базисный (0)	10 550,3	543	1)	□	□	□	□
Отчетный (1)	76 735, 4	396	1)	11,4	2)	3)	4)

2. Влияние изменения численности работников торговли (экстенсивного фактора) за весь анализируемый период определяется как произведение базисной производительности труда и изменения численности работников торговли за отчетный период:

$$РТО_{\text{ЧР}} = (\text{ЧР}_1 - \text{ЧР}_0) \times \text{ПТ}_0 ,$$

где $РТО_{\text{ЧР}}$ — изменение розничного товарооборота за счет изменения численности работников;

ПТ_0 – товарооборот на одного работника торговли базисного периода (производительность труда).

3. Влияние изменения производительности труда (интенсивного фактора) на изменение розничного товарооборота определяется следующим образом:

$$РТО_{\text{ПТ}} = (\text{ПТ}_{1\text{соп}} - \text{ПТ}_0) \times \text{ЧР}_1 ,$$

где $РТО_{\text{ПТ}}$ — изменение розничного товарооборота за счет изменения производительности труда;

4. При определении влияния розничных цен на изменение розничного товарооборота целесообразно использовать следующую формулу:

$$РТО_{\text{Ц}} = (\text{ПТ}_1 - \text{ПТ}_{1\text{соп}}) \times \text{ЧР}_1 = \text{РОТ}_1 - \text{РТО}_{1\text{соп}} ,$$

где РОТ_1 , $\text{РТО}_{1\text{соп}}$ – товарооборот анализируемого года соответственно в действующих и сопоставимых ценах.

Практическое занятие 7

ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ

Цель занятия: освоить методику и навыки анализа показателей уровня и эффективности издержек обращения.

Теоретические основы.

Издержки обращения – это затраты по доведению товаров от производителя до потребителей, выраженные в денежной форме.

Издержки обращения (ИО) характеризуются *суммой* и *уровнем*. *Уровень издержек* (УИ) в розничной торговле определяется в процентах к розничному товарообороту:

$$\text{УИ} = \frac{\text{ИО}}{\text{сумма товарооборота}} \times 100 \%$$

Издержки обращения условно подразделяются на:

- **чистые издержки** – это затраты по организации процесса купли-продажи, содержанию административно-управленческого персонала, расходы на учет и отчетность (расходы по учету, рекламе, ведению кассовых операций и т. п.);

- **дополнительные издержки** – обусловлены продолжением процесса производства в торговле (фасовка, упаковка), то есть при пре-образовании производственного ассортимента в торговый.

Издержки обращения также бывают:

- **явные (бухгалтерские)** – это издержки, связанные с использованием привлеченных материальных, финансовых и трудовых ресурсов, которые полностью отражаются в бухгалтерском учете;

- **неявные издержки** – это издержки, связанные с использованием ресурсов, принадлежащих самой организации. К ним можно отнести платежи, которые организация могла бы получить при более выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов (издержки упущенных возможностей), нормальную прибыль, которая удерживает предпринимателя в выбранной им отраслевой деятельности.

Согласно управлению издержками обращения (и зависимости статей расходов от объема товарооборота) их классифицируют на:

- **постоянные издержки** – статьи затрат, которые непосредственно не зависят от объема и структуры товарооборота (расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования, инвентаря и легкового транспорта; износ посуды, столового белья и малоценного инвентаря и расходы по их содержанию; расходы на рекламу и т. п.);

- **переменные издержки** – расходы, величина которых зависит от объема товарооборота. Администрация организации может управлять их размерами (транспортные расходы; проценты за пользование краткосрочными ссудами; расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров; расходы по операциям с та-рой и т. п.).

Показатели оценки эффективности расходов на реализацию товаров торговых организаций

1. Уровень расходов на реализацию;
2. Рентабельность расходов на реализацию
3. Затратоотдача
4. Показатель экономичности, основанный на принципе минимизации (\mathcal{E}_1):

5. Показатель экономичности, основанный на принципе максимизации (Θ_2):
6. Уровень расходов на оплату труда:
7. Товарооборот на единицу расходов на оплату труда:
8. Рентабельность расходов на оплату труда:
9. Уровень материальных затрат:
10. Товарооборот на единицу материальных затрат:
11. Рентабельность материальных затрат:
12. Доля расходов на реализацию в доходе от торговой деятельности:

Задачи для самостоятельного решения

Задача 1.

Определить:

- уровень издержек обращения,
 - размер его изменения,
 - темп изменения,
 - абсолютную и относительную экономию (перерасход) суммы издержек обращения по торговому предприятию в сравнении с прошлым годом исходя из следующих данных:
- 1) розничный товарооборот (РТО) за прошлый год составил 202 555 млн грн., за отчетный — 337 605 млн грн.;
 - 2) издержки обращения (ИО) в прошлом году — 29670 млн грн., в отчетном — 41374 млн грн.

Размер изменения уровня издержек обращения вычисляется по формуле:

$$U_{ио} = U_{ио1} - U_{ио0}.$$

Абсолютное изменение суммы издержек обращения рассчитывается по формуле:

$$ИО = ИО_1 - ИО_0 .$$

Задача 2.

Определить влияние факторов на изменение расходов на оплату труда по торговой организации исходя из данных таблицы 18.

Таблица 18 – Показатели по труду и заработной плате по торговой организации, млн грн.

Показатель	Год	
	Предшествующий (0)	Отчетный (1)
Розничный товарооборот (РТО)	45 500	50 000
Товарооборот на одного работника (ПТ)	875	1 000
Средняя заработанная плата (ЗП _{ср})	1,67	2,1
Расходы на оплату труда (Р _{от})	86,84	105

Практическое занятие 8

ДОХОДЫ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Цель занятия: освоить навыки анализа доходов торговой организации.

Теоретические основы.

Доход – экономическая выгода в денежной или натуральной формах, учитываемая в случае возможности ее оценки в той мере, в которой такую выгоду можно оценить.

Состав доходов торговой организации

1. Доходы от реализации – часть совокупного общественного продукта, переданного торговле для возмещения необходимых рациональных затрат и получения прибыли. Доходы от реализации подразделяются на:

- доходы от торговой деятельности, которые подразделяются на: - доходы от розничной торговли;
- доходы от оптовой торговли;
- доходы от общепита.

2. Операционные доходы – доходы от отдельных операций, не относящихся к видам деятельности организации, без учета де-нежных средств и иного имущества, не считающихся доходами организации. Состав операционных доходов:

- доходы от операций с имуществом:
- доходы от продажи, выбытия основных средств;
- доходы от предоставления за плату активов организации; - доходы от операций с тарой и т. д.;
- доходы от финансовых операций: - доходы по ценным бумагам;
- доходы от участия в уставных фондах других организаций; - доходы от совместной деятельности и т. д.;
- прочие операционные доходы.

3. Внереализационные доходы – доходы, которые не связаны с доходами, включаемыми в выручку от реализации продукции (работ, услуг)

и иного имущества и не входящие в состав операционных доходов. Это несистематические, непредвиденные, носящие непроизводственный ха-рактер доходы, а также доходы, которым не соответствуют или отсутствуют соответствующие расходы. Состав внереализационных доходов:

- штрафы, пени, неустойки (за нарушение условий договоров, полученные, присужденные судом или призванные организацией-должником к получению);
- излишки имущества при инвентаризации;
- суммы кредитов и денежных задолженностей, по которым ис-тек срок исковой давности;
- сумма дооценки активов и т. д.

4. Возмещение из бюджета – частичная компенсация из бюд-жета расходов на содержание лабораторий и транспортных рас-ходов по доставке чистых продуктов питания для торговых организаций потребительской кооперации, осуществляющим свою деятельность в районах, подвергшихся заражению радионуклидами в связи с аварией на Чернобыльской АЭС. Состав возмещений из бюджета:

- на содержание лабораторий;
- на доставку чистых продуктов питания.

Доход от реализации – основной доход для торговой организа-ции, представляющий собой сумму торговых надбавок и торговых скидок, приходящихся на реализованные товары.

Виды доходов от реализации

1. Доходы, остающиеся в распоряжении торговой организации:

$$Д = Д_p - Н_T,$$

где Д – доходы, остающиеся в распоряжении торговой организации, грн.;

Д_р – доходы от реализации, грн.;

H_T – сумма налогов и неналоговых платежей, уплачиваемых за счет доходов от реализации.

2. Чистая продукция – представляющая собой вид дохода, который характеризует вновь созданную стоимость, состоящую из заработной платы торговых работников, прибыли и отчислений на пополнение собственных оборотных средств.

Методика определения чистой продукции (ЧП):

а) метод определения ЧП *по формированию*:

$$\text{ЧП} = \text{Д}_p - \text{Р}_{\text{без ОТ}},$$

где $\text{Р}_{\text{без ОТ}}$ – текущие затраты без расходов на оплату труда; б) метод определения ЧП по распределению:

$$\text{ЧП} = \text{П} + \text{ОТ},$$

где П – прибыль, грн.;

ОТ – расходы на оплату труда, относимые на текущие затраты, грн.

3. Хозрасчетный доход – конечный результат торговой деятельности, остающийся в распоряжении организации и складывающийся из расходов на оплату труда, относимых на текущие затраты, чистой прибыли и отчислений на пополнение собственных оборотных средств:

$$\text{ХД} = \text{ПЧ}_T + \text{ОТ},$$

где ХД – хозрасчетный доход, грн.;

ПЧ_T – чистая прибыль от торговой деятельности, т. е. прибыль от торговой деятельности, остающаяся в распоряжении торговой организации после уплаты налогов и отчислений из прибыли, относящихся на торговлю, грн.;

ОТ – расходы на оплату труда, грн.

4. Чистый доход – сумма чистой прибыли от торговой деятельности.

Задачи для самостоятельного решения

Задача 1.

Исходя из данных таблицы 19, рассчитать влияние изменения структуры товарооборота на валовые доходы торгового предприятия. Фактический розничный товарооборот (РТО) составил 33 394 млн грн.

Таблица 19 – Расчет влияния структуры розничного товарооборота на доходы торгового предприятия

Товарная группа	Структура товарооборота, % (С)		Уровень валового дохода, % (УВД)		Процентное число (%ч.)	
	план	факт	план	факт	план	факт
Продовольственные товары	46,07	47,91	17,32	17,86	1)	2)
Непродовольственные товары	53,09	52,09	28,39	27,03	1)	2)
Итого:	100	100	-	-	3)	3)

Рекомендации к решению

1. Плановое процентное число ($\%ч.пл$) рассчитывается умножением плановой структуры товарооборота ($C_{пл}$) на плановый уровень валового дохода ($Увд_{пл}$) и делением произведения на 100.
2. Процентное число по факту ($\%ч.ф$) рассчитывается умножением фактической структуры товарооборота ($C_{ф}$) на плановый уровень валового дохода ($Увд_{ф}$) и делением на 100
3. Итоговые процентные числа ($\sum \%ч.$) определяются как сумма плановых или фактических процентных чисел для продовольственных и непродовольственных товаров.
3. Разница между фактическим и плановым итоговыми процентными числами и есть размер влияния изменения структуры товарооборота на доходы:

$$\%ч. = \sum \%ч.пл - \sum \%ч.ф .$$

Задание 2.

Исходя из следующих данных, рассчитать средневзвешенный размер торговой надбавки для торгового предприятия с учетом различных источников поступления:

1. План поступления составляет (Π) 1540 млн грн., в том числе транзитом от промышленности ($\Pi_{тр}$) – 820 млн грн., со склада оптового предприятия ($\Pi_{скл}$) – 640 млн грн., от местных поставщиков ($\Pi_{мест}$) – 80 млн грн.

Общий размер торговой надбавки ($ТН_{общ}$) – 30 %. При складских операциях оптовое предприятие получает ($ТН_{скл}$) 11 %, при транзитных ($ТН_{тр}$) – 5 % .