**06.05**

**Оборачиваемость товарных запасов**

Одним из основных показателей эффективности [логистической системы](https://www.wikipro.ru/wiki/logisticheskie-kanaly-i-logisticheskie-cepi/) во многих компаниях является оборачиваемость товарных запасов.

Каждая компания разрабатывает свой индивидуальный подход к расчету оборачиваемости, однако, в большинстве случаев, цель расчета остается единой: понять, как быстро продается средний запас, лежащий на складе (в системе складов, в цепочке товародвижения); как быстро мы получаем деньги, которые вложили.

Существует точное **определение оборачиваемости**: это соотношение скорости продаж к среднему товарному запасу за период.

Большие запасы замораживают капитал, и компания не может развиваться. Поэтому, напрашивается вывод: чем выше оборачиваемость, тем лучше.

Однако при стремлении к высокой оборачиваемости нельзя забывать, что [снижение запаса](https://www.wikipro.ru/wiki/optimizaciya-tovarnyh-zapasov/) увеличивает риски возникновения дефицита и снижает уровень сервиса для клиентов компании.
Поэтому важно найти то [оптимальное соотношение](https://www.wikipro.ru/wiki/optimizaciya-tovarnyh-zapasov/), которое позволит и эффективно использовать свой запас и обеспечивать клиентов с заданной степенью надежности.

Для подсчета оборачиваемости нужно иметь ТРИ параметра:

1. **Период.** Это может быть неделя, месяц, квартал, год.

2. **Средний товарный запас за период.**

3. **Товарооборот за период.**

Для того чтобы сделать вывод об эффективности оборачиваемости товарных запасов лучше всего:

• установить некий норматив оборачиваемости, приемлемый для выполнения стратегических целей Компании и оценивать его выполнение;

• наблюдать изменение оборачиваемости от периода к периоду – то есть видеть его в динамике.

Если Компания имеет кредитную систему расчетов с поставщиками (отсрочку в оплате товара), то одним из важных критериев оценки эффективности оборачиваемости может быть **соотношение оборачиваемости и кредитной линии** на этот товар. Если срок кредита, полученный на товар больше оборачиваемости (оценка оборачиваемости в днях), то ситуация более-менее благополучная: мы возвращаем свои вложенные деньги быстрее, чем наступает срок оплаты товара. В идеале - оборачиваемость в днях не должна превышать срок кредита.

**Средний товарный запас**

Очень часто при подсчете оборачиваемости здесь возникает путаница. Многие считают

а) не средний запас, а запас на «сегодня». Это уровень запасов, и показывает этот метод не оборачиваемость, а то, сколько дней осталось до конца продаж, то есть «на сколько хватит патронов». Тоже можно считать, но это другой параметр, не отражающий динамику.

б) средний запас, но неправильно. Берут первый день периода и последний день, и делят пополам. Это неверно, так как не отражает динамику запасов в течение всего месяца.



Например, на данном рисунке видно, как менялось количество товаров на складе за месяц - в течение этого периода были ситуации и дефицита, и затоваривания склада.

Если точки замера расположены через равные промежутки времени, для расчета среднего товарного запаса может быть использована формула

|  |
| --- |
|                                                    **ТЗср = ТЗ1 /2 + ТЗ2 + ТЗ3 + ТЗ4 + … ТЗn /2                                                                                 n – 1**  |

ТЗ1, ТЗ2, … ТЗn - величина товарного запаса на отдельные даты анализируемого периода,
n – количество дат в периоде.

**В случае если замеры проводились через неравные промежутки времени, то для расчета может быть использована формула хронологической взвешенной:**

|  |
| --- |
|                                                                 **ТЗ ср = ∑ (ТЗ ср i \*ti )/∑ ti**  |

ТЗ ср i - полусумма двух соседних замеров значений товарного запаса;
ti – временной промежуток между двумя соседними замерами.

**Примечание:** Учитывать ли дни отсутствия товара на складе при расчете среднего – вопрос спорный. В каждой компании принимается индивидуальное решение по данному вопросу. Существует мнение, что исключение из расчета нулевых остатков делает оценку оборачиваемости более точной с точки зрения получения информации о том, сколько раз за период удалось обернуть вложенные в товар средства, но, несомненно, также следующее – исключение нулевых остатков усложняет систему установки норматива оборачиваемости и анализ его выполнения.

**Формулы для подсчета оборачиваемости**

Оборачиваемость считается в днях или в разах.

1. **Оборачиваемость в днях** показывает, сколько дней нужно для продажи среднего запаса. Она вычисляется по формуле:

|  |
| --- |
| **Об дн = Средний товарный запас \* кол-во дней / Товарооборот за этот период**  |

2. **Оборачиваемость в разах** говорит, сколько раз за период товар «обернулся», продался. Вычисляется по формулам:

|  |
| --- |
| **Об раз = Товарооборот за период / Средний товарный запас за период**  |

**Норма оборачиваемости**

**Норма оборачиваемости** - это количество дней или оборотов, за которое должен быть реализован запас товара с учетом стратегических целей компании.

В каждой отрасли – свои нормы. В каждом регионе – свои нормы. Для каждого поставщика – свои нормы. Для каждого вида или категории товаров – свои нормы.

**Анализ результатов измерения оборачиваемости**

При сравнении можно построить матрицу «Оборачиваемость-Маржа» и увидеть, какие товары нам за один и тот же период приносят больше прибыли, а какие меньше.

**Сравнительные данные по марже и оборачиваемости**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товар              | Цена закупки       | Цена продажи  | Маржа           | Оборачива-емость(дни)  |    Оборачива-емость(раз в месяц)  | Прибыль с одной единицы товара в месяц  |  Приоритеты |
| товар 1  |  20  |  60  | 40  |  40  |  0,75  | 30  | 10 |
| товар 2  |  19  |  48  |   29  |  20  |  1,5  | 43,5  | 7 |
| товар 3  |  21  |  80  |  59  |  30  | 1  | 59  | 3 |
| товар 4  | 18  |  36  | 18  |  10  |  3  | 54  | 4 |
| товар 5  | 13  |  36  | 23  |   5  | 6  | 138  | 1 |
| товар 6  | 16  |  35  | 19  | 12  | 2,5  |  47,5  |    5 |
| товар 7  | 12  |  33  | 21  | 15  |  2  | 42  |   8 |
| товар 8  | 15  |  45  | 30  | 12  |  2,5  |  75  | 2 |
| товар 9  | 19  |  50  | 31  | 20  | 1,5  |  46,5  | 6 |
| товар 10  | 19  | 40  | 21  |  20  | 1,5  | 31,5  | 9  |

Как видим, товар 5 хотя и обладает средней торговой наценкой, но имеет наилучшую оборачиваемость из всех и приносит за месяц на единицу продукции наибольшую прибыль. А товар 1, имеющий высокую маржу, показывает худшую оборачиваемость. Следовательно, за месяц на единицу продукции прибыль минимальна. Что можно сделать? Необходимо выяснить, чем вызвана такая плохая оборачиваемость – излишними запасами или плохими продажами? После этого принимать меры. Если проблема в продажах – то стимулировать оборот. Если проблема в избыточном запасе, то необходимо перестать завозить товар огромными партиями.

**Матрица «Оборачиваемость-Маржа»**

Соотнеся между собой два параметра – маржи (или торговой наценки) и оборачиваемости, можно товары внутри одной категории распределить по данной матрице.

 

Как видим, наиболее интересны для нас товары, имеющие высокую оборачиваемость и высокую наценку. В ассортименте могут так же находиться товары с низкой оборачиваемостью, но это должно быть компенсировано высокой наценкой. Товары с низкой наценкой могут находиться в ассортименте при условии. Что у них хорошая оборачиваемость, то есть компания не тратит средства на продажу данных товаров. Товары с низкой наценкой и плохой оборачиваемостью в ассортименте находиться не должны.

Если такие товары присутствуют в матрице, то мы можем сделать следующее:

• вывести их из ассортимента. Однако «механическая чистка» опасна тем, что мы можем вместе с неликвидами «выкинуть» и новый товар, и товар сопутствующий, комплектующий или имиджевый товар. Поэтому прежде, чем мы кого-то «выкинем», нужно проанализировать историю этого товара и понять его роль в общем ассортименте

• перевести их в квадрат «высокая наценка - низкая оборачиваемость». Необходимо понять, что это за товар, который медленно продается. Возможно, это дорогой имиджевый товар, и мы просто неправильно его позиционировали и недополучаем прибыль.

• перевести его в квадрат «низкая наценка - высокая оборачиваемость», стимулируя продажи или снизив величину запаса.

Иногда бывает такое, что мы вынуждены мириться с тем, что по некоторым товарам у нас плохая оборачиваемость и это не ошибка закупщика или продаж. Это условия, не подлежащие корректировке. Обычно это бывает связано с условиями поставки – например, поставщик уходит в отпуск (закрывает завод на профилактику на два месяца) и для обеспечения компании запасами приходится закупать двух-трех месячный запас. Или поставка товара идет так долго (например, контейнер морем из Китая), что для обеспечения бесперебойности поставок приходится [закупать товар большими партиями](https://www.wikipro.ru/wiki/berezhlivaya-logistika/). Нужно понимать, что это цена бизнеса...

**Планирование товарных запасов.** Задачей планирования товарных запасов является определение такого их размера, который позволит обеспечить широкий ассортимент, беспе­ребойную продажу всех наименований товаров, выполнение планов оборота при минимальных затратах на формирование и хранение запаса.

Планирование товарных запасов в розничной торговле включает:

• анализ товарных запасов и оборачиваемости средств, вложенных в товарные запасы в предплановом периоде;

• нормирование товарных запасов;

• расчет необходимой суммы товарных запасов и запасов в днях на каждый квартал по каждой группе товаров, каждому магазину и по торговой организации в целом;

• организацию контроля за состоянием товарных запасов, разработку мероприятий по поддержанию запасов на запланированном уровне.

Анализ товарных запасов позволяет выявить уровень обеспеченности предприятия товарными запасами в целом и по каждой товарной группе, факторы, повлиявшие в предплановом периоде на состояние товарных запасов, оборачиваемость средств, вложенных в запасы товаров.

На материалах анализа базируется опытно-статистичес­кий метод планирования. Этот метод имеет широкое распространение в хозяйственной практике. Он построен на использовании данных о фактическом состоянии товарных запасов и корректировке размеров товарных запасов в днях с учетом факторов, оказывающих на них наиболее существенное влияние.

Большое значения для управления товарными запасами имеет их нормирование — установление норм товарных запасов в днях по каждой группе товаров для каждого магазина.

Наиболее распространенным методом нормирования товарных запасов является технико-экономический. Этот метод предполагает расчет нормы товарного запаса по элементам:

Н = Р + П/2 + С, (8)

где Н — норма товарного запаса в днях;

Р — рабочий запас;

П/2 — запас текущего пополнения;

С — страховой запас.

Рабочий запас Р в розничной торговле включает запас в торговом зале, однодневный запас для работы продавца и запас товаров, проходящий подготовку к продаже. Рабочий запас — это минимальный запас.

Запас текущего пополнения необходим для регулярной торговли в период между очередными поставками товаров. Этот запас зависит от периодичности завоза, комплектности поставок. В приведенной формуле элемент П — условный период полного обновления ассортимента товаров, который определяется следующим образом.

Н

П = Тх —, (7.9)

н

где Т — период между поставками товара в днях;

Н — количество разновидностей товара, которое должно постоянно быть в продаже;

н — количество разновидностей товаров, поступающих в одной партии/

Страховой запас С создается на случай нарушения графика завоза товаров и непредвиденных колебаний спроса по дням, его размер определяется с учетом данных анализа.

Рассчитанные нормы товарных запасов по группам товаров можно использовать в течение года, если не предполагается существенных изменений во внутригрупповом ассортименте, в источниках, периодичности поступления, комплектности поставок. Нормирование товарных запасов в розничных торговых организациях, торгующих широким ассортиментом товаров, — трудоемкая операция. Поэтому на практике методом технико-экономических расчетов устанавливают нормы товарных запасов по группам товаров, занимающим высокую долю в обороте. По остальным группам товаров плановые размеры товарных запасов в днях определяют опытно-статистическим методом.

Для определения плановой суммы товарных запасов нор­мы запасов в днях по каждой

группе товаров умножают на плановые среднедневные объемы оборота в предстоящем квартале.

В современных условиях необходимым элементом плановых расчетов является увязка намечаемой суммы товарных запасов на каждый квартал с наличием собственных оборотных средств для их формирования и возможностями привлечения заемных средств.

Необходимым элементом управления товарными запасами является контроль за их состоянием. Такой контроль направлен на недопущение, во-первых, снижения размера товарных запасов ниже минимального уровня (рабочего запаса), во-вторых, превышения запланированного размера товарных запасов.

В крупных организациях могут быть использованы следующие подходы к управлению товарными запасами.

1. Управление на основе деления всех товарных запасов на три группы (метод **ABC).** К группе А относят запасы, требующие повседневного контроля. Это примерно 5—10% наименований товаров, которые занимают в обороте до 50—60%, пользуются постоянным спросом и постоянно должны быть в наличии в широком ассортименте. Группа В включает 20—40% наименований товаров, на долю которых приходится 15—30% оборота. Запасы этих товаров необходимо контролировать примерно раз в неделю. Группа С включает все остальные товары — большое число наименований, доля которых в обороте невелика. Эти товарные запасы можно контролировать один раз в месяц.

2. Управление на основе метода "20/80". В этом случае все товары делят на две группы. Первая группа — это примерно 20% наименований товаров, которые занимают в обо­роте до 80%. Это основная группа, которой уделяется первостепенное внимание в процессе анализа, планирования, контроля. Остальные товары (до 80% наименований, занимающие в обороте около 20%) контролируются эпизодически, в зависимости от конкретной ситуации.

Для поддержания товарных запасов на запланированном уровне в торговых организациях контролируется соблюдение графиков завоза товаров в каждый магазин, устойчивость ассортимента, соблюдение сроков хранения товаров, соответствие товаров спросу населения и др.

**Практическое занятие** ***Планирование товарных запасов***

**ЗАДАНИЕ 1:** Рассчитайте необходимый размер товарных запасов по кондитерским изделиям в магазине «Универсам» на май месяц в днях и в сумме на основе следующих данных: Запас на время приемки и подготовке товаров к продаже – 1 день. Количество разновидностей, которые должны быть постоянно в продаже в соответствие с ассортиментным перечнем 20 разновидностей кондитерских по 15 кг. каждого вида. Средняя цена 1 кг. – 120 руб. Плановый месячный оборот розничной торговли магазина по продаже кондитерских изделий 285 тыс. руб. Кондитерские изделия поступают в магазин 1 раз в неделю, в партии 5 разновидностей.

**ЗАДАНИЕ 2:** Рассчитайте необходимую сумму товарных запасов на 1 квартал прогнозируемого периода для предприятия торговли.

В 1-ом квартале текущего года оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы составила 62 дня. В прогнозируемом квартале намечается ускорить оборачиваемость на 4 дня. Прогноз оборота розничной торговли на 1-ый квартал установлен в сумме 1890 тыс. руб.

**ЗАДАНИЕ 3:** Определите необходимую сумму товарных запасов в сумме и в днях по кварталам предстоящего года по магазину «Феникс» на основе следующих данных:

Норматив товарных запасов на 4 квартал планируемого года 384 тыс. руб., на 4 квартал предшествующего года – 36 дней.

Оборот торговли в 4 квартале предшествующего года – 920 тыс. руб., в 1 квартале планируемого года – 1018 тыс. руб., во 2 квартале – 1053 тыс. руб., в 3 квартале – 1087 тыс. руб., в 4 квартале – 1122 тыс. руб.

**ЗАДАНИЕ 4:** Какой плановый товарный запас может установить розничное торговое предприятие на 2 квартал текущего года, исходя из сложившихся финансовых возможностей. Собственные оборотные средства составляют 1148 тыс. руб. Затраты по оплате процентов за кредит планируются в сумме 148 тыс. руб., ставка за пользование займом 19 % годовых. Средний размер торговой надбавки 23%.

План оборота розничной торговли 2 квартала – 5360 тыс. руб. Фактический средний товарный запас 1 квартала – 22 дня (для ориентира).

**ЗАДАНИЕ 5:** Рассчитайте норматив товарных запасов по соли в сумме и в днях на основе следующих данных:

Запас на время приемки соли – 0,5 дня, представительский запас – 2,5 дня, товар завозится 1 раз в 10 дней. Плановый оборот розничной торговли на предстоящий квартал – 169,3 тыс. руб.

**07.05**

# ТЕМА: ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Издержки обращения -- это выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда, необходимые для доведения товаров от производителя (поставщика) до потребителя.

Издержки обращения возникают у предприятий, осуществляющих товарное обращение, -- у торговых предприятий и предприятий различных заготовительных систем. Однако не все их затраты могут быть отнесены к издержкам обращения. Расходы, отражающие перераспределение средств (налоги, штрафы, пени) либо вызванные недостаточностью контроля и учета (списание дебиторской задолженности), а также убытки, произошедшие по случайным причинам (стихийные бедствия) и не обусловленные торговым процессом, к издержкам обращения не относятся и списываются за счет прибыли торгового предприятия. Кроме того, не учитываются в издержках обращения затраты подразделений неторговой деятельности, находящихся в ведении торговых предприятий.

**Классификация издержек обращения**

Издержки обращения торговых предприятий классифицируются по:

\* участию в образовании стоимости.

По этому признаку все издержки обращения делятся на чистые и дополнительные.

Чистые издержки обращения -- это затраты торговых предприятий, которые, являясь общественно необходимыми, непроизводительны по своей сути. Существование чистых издержек обращения обусловлено тем, что процесс доведения товаров до потребителя производится путем купли-продажи и смены формы стоимости. К чистым издержкам обращения торговых предприятий относятся расходы, связанные с рекламой, денежным оборотом, ведением кассовых и бухгалтерских операций и др.

Дополнительные издержки обращения -- это затраты торговых предприятий, которые обусловлены продолжением процессов производства в сфере обращения. К дополнительным издержкам относятся расходы на транспортировку, хранение товаров, их доработку, фасовку, упаковку и др.

В торговых предприятиях не ведется раздельного учета чистых и дополнительных издержек обращения. Но отечественная и зарубежная практика свидетельствует, что существует тенденция постепенного уменьшения доли дополнительных и возрастания доли чистых издержек обращения в общей их сумме. Это связано с тем, что при наличии насыщенного рынка важнейшим фактором успеха торговых предприятий становится культура обслуживания покупателей. Соответственно, более быстрыми темпами возрастают расходы, направляемые именно на совершенствование процесса обслуживания, т.е. возрастает доля чистых издержек обращения в общей их сумме;

\* подотраслям деятельности.

По этому признаку можно выделить издержки обращения:

розничных торговых предприятий;

оптовых торговых предприятий;

предприятий массового питания.

Классификация издержек обращения по подотраслям деятельности обусловлена особенностями торгово-технологических процессов в различных торговых предприятиях. Специфика хозяйственной деятельности предопределяет высокий уровень издержек, как правило, на предприятиях массового питания, а наиболее низкий -- на предприятиях оптовой торговли. Различия торговой технологии детерминируют различия в составе и структуре издержек торговых предприятий различных подотраслей деятельности (например, в затраты предприятий питания включаются не только издержки обращения, но и издержки производства), которые в конечном итоге в значительной степени предопределяют разницу в подходах к ценообразованию;

\* выполняемым задачам.

По этому признаку все издержки обращения можно разделить на операционные и административно-управленческие.

Loading..

00:00

РѕРїРёСЂРѕРІР°С‚СЊ РІРёРґРµРѕ СЃСЃС‹Р»РєСѓ

РџСЂРѕРёРіСЂР°С‚СЊ / РћСЃС‚Р°РЅРѕРІРёС‚СЊ

Р’С‹РєР»СЋС‡РёС‚СЊ / Р’РєР»СЋС‡РёС‚СЊ Р·РІСѓРє

РЎРѕРѕР±С‰РёС‚СЊ Рѕ РїСЂРѕР±Р»РµРјРµ

РЇР·С‹Рє

Mox РїР»РµРµСЂ

Операционные издержки обращения -- это расходы торговых предприятий, которые связаны с осуществлением основной деятельности, т.е. обусловлены непосредственным продвижением товаров из сферы производства в сферу обращения. К операционным расходам относятся транспортные расходы; заработная плата персонала; расходы по аренде и содержанию зданий, помещений, инвентаря; расходы на текущий ремонт; расходы по хранению и подготовке товаров к продаже и др.

Административно-управленческие издержки -- это расходы торговых предприятий, которые связаны с деятельностью аппарата управления, т.е. обусловлены организацией хозяйственной деятельности конкретного предприятия. К административно-управленческим издержкам относятся расходы по заработной плате управленческих работников, почтово-телеграфные, канцелярские расходы и расходы по командировкам и др.;

\* способу распределения по товарным группам.

По этому признаку все издержки обращения торговых предприятий делятся на прямые и распределительные (косвенные).

Прямые издержки -- это расходы торгового предприятия, которые на основании имеющихся документов могут быть отнесены к определенной товарной группе без дополнительных расчетов.

Распределительные (косвенные) издержки -- это расходы торгового предприятия, которые на основании имеющихся документов невозможно отнести к определенной товарной группе, вследствие чего их распределяют между товарными группами после предварительных расчетов;

\* степени зависимости от изменений объема товарооборота.

По этому признаку все издержки обращения делятся на условно-переменные и условно-постоянные.

Условно-переменные издержки обращения -- это затраты торговых предприятий, абсолютная сумма которых уменьшается с изменением объемов товарооборота. К условно-переменным относятся транспортные расходы, расходы по оплате труда, по хранению и подготовке товаров к продаже, потери товаров, проценты за пользование кредитом и др.

Условно-постоянные издержки обращения -- это затраты торговых предприятий, абсолютная сумма которых остается постоянной при изменении объемов товарооборота. К условно-постоянным относятся расходы по аренде, содержанию и текущему ремонту зданий, помещений и инвентаря, износ спецодежды, расходы на рекламу и др.

Деление издержек на переменные и постоянные в значительной мере является условным, так как учитывает влияние только одного фактора: изменения объема товарооборота. Однако на величину издержек обращения торговых предприятий одновременно оказывает влияние множество факторов, поэтому характер их изменения может быть различным в зависимости от конкретной ситуации;

\* видам затрат.

Данный признак классификации издержек обращения является основным. По этому признаку затраты торговых предприятий можно разделить на следующие укрупненные группы:

оплата труда работников торговых предприятий;

оплата услуг других отраслей экономики (транспорта, связи, коммунального хозяйства);

материальное потребление в торговых предприятиях (износ основных фондов, расход упаковочных материалов, топлива, электроэнергии);

материальные потери (убыль и потери товаров);

другие расходы (подготовка кадров, охрана труда и социальное страхование).

**Номенклатура статей издержек обращения**

В соответствии с классификацией по видам затрат для целей учета, анализа и планирования разработаны номенклатура статей и состав расходов, включаемых в издержки обращения и производства предприятий торговли. Номенклатура статей издержек обращения утверждена Комитетом Российской Федерации по торговле,\* обязательна к применению всеми торговыми предприятиями независимо от формы собственности и содержит 14 основных комплексных статей:

* 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. Амортизация основных средств;
* 6. Расходы на ремонт основных средств;
* 7. Износ санитарной и специальной одежды, столового белья, посуды, приборов, других малоценных и быстроизнашивающихся предметов;
* 8. Расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд;
* 9. Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров;
* 10. Расходы на рекламу;
* 11. Затраты по оплате процентов за пользование займом;
* 12. Потери товаров и технологические отходы;
* 13. Расходы на тару;
* 14. Прочие расходы.

Торговым предприятиям предоставлено право сокращать или расширять перечень статей издержек обращения в пределах затрат, предусмотренных типовым Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли.

Соотношение отдельных видов затрат в общей сумме издержек обращения называется структурой издержек обращения.

**Анализ издержек**

Для характеристики издержек обращения используют два основных показателя —абсолютный размер издержек обращения и уровень их в процентах к товарообороту. Абсолютный размер показывает всю сумму затрат, связанных с обращением товаров, а уровень издержек обращения показывает отношение всей суммы издержек к объему товарооборота.

Задачами анализа издержек обращения являются:

* установление динамики и степени выполнения плана по издержкам обращения;
* выявление неиспользованных резервов;
* изыскания путей дальнейшего снижения затрат;
* определение причин и факторов, оказавших влияние на уровень и состав издержек обращения.

Анализ издержек обращения проводится в разрезе отдельных статей на основе данных бизнес-плана и бухгалтерского учета.

**Анализ общего уровня издержек обращения**

Анализ издержек обращения на практике обычно начинают с сопоставления фактической суммы и уровня издержек отчетного года с соответствующими показателями предыдущего года. Для анализа динамики издержек обращения используются данные бухгалтерского учета.

На сумму и уровень издержек обращения действует ряд факторов. Одни из них связаны с особенностями отдельных видов затрат, другие влияют на многие статьи издержек. К ним относятся:

* изменение объема и структуры товарооборота;
* изменение скорости товарооборота;
* применение прогрессивных форм торговли.

Очень сильное воздействие на издержки обращения оказывает объем товарооборота. С увеличением объема товарооборота абсолютная величина издержек обращения увеличивается, однако относительный их уровень снижается. Это связано с тем, что различные статьи и элементы затрат зависят от объема товарооборота неодинаково. В связи с этим их условно делят на две группы: переменные и постоянные. К переменным относятся издержки, находящиеся в прямой зависимости от объема товарооборота: транспортные расходы; зарплата работников, выплачиваемая в зависимости от объема товарооборота; расходы по подработке, подсортировке, упаковке и хранению товаров; естественная убыль товаров; расходы по таре; проценты за кредит и некоторые др. К постоянным относятся издержки, не связанные или мало связанные с объемом товарооборота: зарплата по твердым окладам; арендная плата и расходы по содержанию помещений; затраты на текущий ремонт и некоторые др., следовательно, рост объема товарооборота может сопровождаться увеличением абсолютной величины не всех издержек, а только переменной их части. Поэтому уровень издержек обращения в целом с ростом объема товарооборота понижается.

На уровень издержек обращения влияет не только объем, но и структура товарооборота. Зависимость издержек обращения от структуры товарооборота обусловлена тем, что уровень издержек по отдельным товарам не одинаков. Следовательно, изменение структуры товарооборота вызывает изменение как абсолютной суммы, так и среднего уровня издержек обращения.

На величину издержек обращения влияет ускорение товарооборота. Ускорение товарооборота наряду с высвобождением оборотных средств обеспечивает доведение товаров до потребителя с наименьшими затратами. Чем быстрее оборачиваются товары, тем меньше сумма издержек обращения и ниже уровень торговых расходов.

**Анализ основных статей издержек обращения**

Издержки обращения предприятий оптовой и розничной торговли складываются из следующих основных видов затрат:

1. расходов по заработной плате;
2. транспортных расходов;
3. расходов по содержанию основных фондов;
4. расходов, связанных с товарными запасами;
5. прочих расходов.

**1. Анализ расходов по заработной плате**. Расходы по заработной плате занимают в издержках розничной торговли значительный удельный вес, что обусловливает необходимость их тщательного анализа и изыскания резервов экономии.

Расходы на заработную плату анализируют с подразделением ее по группам работников. На предприятиях розничной торговли следует выделять заработную плату продавцов, фасовщиков, кассиров, контролеров, бракеров и административно-хозяйственного персонала. На предприятиях оптовой торговли выделяется заработная плата упаковщиков, сортировщиков, маркировщиков и других работников.

При анализе затрат на заработную плату сравнивают отчетные данные с плановыми показателями и данными за предыдущий период и выявляют отклонения. Если допущено превышение расходов на оплату труда, то выявляют причины этого, устанавливают возможности снижения расходов на заработную плату в дальнейшем.

Таким образом, сумма заработной платы зависит от размера товарооборота, численности и состава работников, производительности труда и ставок оплаты труда. Расчет влияния этих факторов производится по формуле.

ФОТ = Т \* СЗ \* W

где ФОТ — фонд оплаты труда продавцов; СЗ — средняя заработная плата продавца; W — средней оборот на одного продавца.

При изучении влияния на фонд заработной платы объема товарооборота и производительности труда следует иметь в виду, что здесь скрыто действует и смещение структуры товарооборота. Расходы по заработной плате при реализации товаров разного ассортимента значительно колеблются в силу их неодинаковой трудоемкости.

**2. Анализ транспортных расходов.**Транспортные расходы в общей сумме издержек обращения достигают 20%. К ним относятся расходы на железнодорожные, водные и автомобильные перевозки. Размер транспортных расходов во многом зависит от поставщиков, но особенно от самих торговых предприятий. Сокращение транспортных расходов можно обеспечить за счет полной загрузки машин, сокращения пробега порожняком, уплотнения машино-дня, увеличения использования прицепов и тягачей, расширения практики централизованной и кольцевой доставки товаров в торговую сеть, продажи товаров по образцам.

На уровень транспортных расходов оказывают влияние ряд факторов, влияние которых можно измерить способом цепных подстановок или абсолютных разниц. К таким факторам относятся:

* изменение объема и структуры товарооборота;
* изменение удельного веса перевозок, произведенных при помощи различных транспортных средств;
* изменение дальности пробега;
* изменение тарифа.

Результат влияния объема товарооборота несет на себе и действие изменения его структуры. По транспортным расходам колебание сумм в зависимости от характера перевозимого товара весьма существенно. Вес, объем, частота завоза и другие особенности товара влияют на расходы по его перевозке. Влияние структуры товарооборота на сумму и уровень транспортных расходов можно измерить в том случае, если в торговой организации ведется их учет по товарным группам. Однако это встречается весьма редко. Поэтому такой расчет выполнить практически невозможно.

Взаимосвязь транспортных расходов и указанных выше факторов можно представить в виде следующей формулы:

TP = Т \* П \* ТС

где ТР — транспортные расходы; Т — количество грузов; П — средний пробег транспорта; ТС — тарифная ставка.

**3. Анализ расходов на содержание основных фондов.** К этой группе издержек обращения относятся расходы по аренде и содержанию основных средств, а также затраты на их текущий ремонт.

В расходах рассматриваемой группы наибольший удельный вес занимают затраты по аренде и содержанию помещений. При анализе этих расходов на основе договоров проверяется правильность установленных арендных ставок, начисления сумм амортизации в соответствии с утвержденными нормами и точность распределения расходов по отдельным отчетным периодам.

Арендная плата зависит от двух величин: арендных ставок и размера площади. Влияние этих факторов на сумму арендной платы можно установить способом цепных подстановок.

Сумма амортизации основных фондов складывается из ежемесячных отчислений, производимых по установленным нормам. Размер норм амортизации зависит от вида и характера основных средств. Сумма амортизационных отчислений, включаемых в издержки обращения, зависит, таким образом, от двух величин: нормы амортизации и стоимости основных средств, влияние которых можно установить способом цепных подстановок.

**4. Расходы, связанные с товарными запасами.** В эту группу расходов входят издержки по хранению товаров, их подработке и упаковке, товарные потери, расходы и потери по таре, затраты по кредиту.

Расходы по хранению товаров, их подработке и упаковке выражают собой затраты труда, связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения.

Издержки по хранению товаров, их подработке и упаковке достигают значительных размеров. Их уровень и удельный вес постоянно растет. Однако при правильной организации хранения, подсортировки и расфасовки некоторое увеличение затрат на эти цели должно в определенной степени компенсироваться сокращением расходов по другим статьям. Так, например, предварительная расфасовка товаров приводит к росту производительности труда и, следовательно, к экономии фонда заработной платы продавцов. Затраты по холодильным установкам сокращают потери товаров при хранении.

При анализе расходов по подработке, подсортировке, упаковке и хранению товаров исследуется влияние на эту группу расходов объема и структуры товарооборота, цен на упаковочные материалы, проверяется соблюдение норм расходов и выявляется экономическая эффективность мероприятий по улучшению организации хранения, подсортировки и упаковки товаров.

В практике планирования и учета товарные потери подразделяются на две группы:

* естественная убыль товаров в пути и при хранении;
* потери товаров сверх установленных норм.

При изучении уровня планируемых потерь следует учитывать, что по отдельным товарам устанавливаются средние нормы естественной убыли в зависимости от времени года, дальности и способов перевозки. Потери товаров сверх установленных норм возникают, как правило, в результате допущенных нарушений и бесхозяйственности. Сумма этих потерь должна быть тщательно проверена на основании первичных документов с точки зрения законности их списания и правильности включения в издержки обращения.

На размер товарных потерь оказывают влияние целый ряд факторов. Прежде всего на уровень товарных потерь благоприятное влияние оказывает укрупнение и специализация торговых предприятий. В крупных торговых предприятиях, располагающих необходимыми материальными условиями, хранение организовано не только с соблюдением общих требований, но и с учетом индивидуальных особенностей товаров.

В непосредственной зависимости находится уровень товарных потерь от размеров товарных запасов и скорости товарооборота.

Снижение товарных запасов с целью приведения их к норме, а главное, ликвидация запасов неходовых товаров сопровождается снижением и товарных потерь.

**ЗАДАНИЕ: Написать конспект. Выполнить тест**

**ТЕСТ**

**3. Издержки обращения по осуществлению хозяйственной деятельности торгового предприятия:**

а) больше затрат торгового предприятия по осуществлению хозяйственной деятельности;

б) равны затратам;

в) меньше затрат.

**2. Чистые издержки обращения связаны:**

а) с продолжением процесса производства в сфере обращения;

б) со сменой форм стоимости.

**3. Дополнительные издержки обращения:**

а) не увеличивают стоимость товара;

б) увеличивают стоимость товара.

**4. Расходы по хранению товарных запасов относятся:**

а) к чистым издержкам обращения;

б) к дополнительным издержкам обращения.

**5. Транспортные расходы относятся:**

а) к комплексным статьям издержек обращения

б) к простым статьям издержек обращения.

**6. Потери товаров в пределах норм естественной убыли относятся:**

а) к производительным издержкам обращения;

б) к непроизводительным издержкам обращения.

**7. Количество статей, по которым ведется учет издержек обращения:**

а) устанавливает торговое предприятие самостоятельно;

б) устанавливается в централизованно порядке самостоятельно.

**8. Уровень издержек обращения рассчитывается в процентах по отношению к:**

а) сумме прибыли;

б) объему товарооборота по покупным ценам;

в) объему товарооборота по розничным ценам.

**9. При увеличении объема товарооборота уровень издержек обращения:**

а) снижается;

б) остается неизменным;

в) повышается.

**10. При увеличении суммы издержек обращения уровень издержек обращения:**

а) снижается;

б) повышается;

в) остается неизменным.

**11. Если темп роста объема товарооборота превышает темп роста суммы издержек обращения, то уровень издержек:**

а) снижается;

б) повышается;

в) остается неизменным.

**12. Среднегодовой темп изменения суммы издержек обращения рассчитывается:**

а) по средней арифметической;

б) по средней хронометрической;

в) по средней геометрической.

**13. Если в отчетном году сумма издержек обращения торгового предприятия составила 1150,0 тыс. р., а в прошлом году она составляла 985,0 тыс. р., то предприятие имеет:**

а) абсолютную экономию издержек обращения в размере 165,0 тыс. р;

б) абсолютный перерасход издержек обращения в размере 165,0 тыс. р.

14. В отчетном году объем товарооборота торгового предприятия составил 32500,0 тыс. р., сумма издержек обращения – 7640,0 тыс. р. В прошлом году объем товарооборота составлял 29300,0 тыс. р., сумма издержек обращения – 6900,0 тыс. р. Сумма относительной экономии (перерасхода) издержек обращения составит:

а) -13,0;

б) +10,4;

в) -16,3.

**15. Условно-постоянные издержки – это расходы, сумма которых при увеличении объема товарооборота:**

а) уменьшается;

б) увеличивается;

в) не изменяется.

**16. Условно-постоянные издержки – это расходы, уровень которых при увеличении объема товарооборота:**

а) уменьшается;

б) увеличивается;

в) не изменяется.

**17. Условно-переменные издержки – это расходы, сумма которых при увеличении объема товарооборота:**

а) уменьшается;

б) увеличивается;

в) не изменяется.

**18. Условно-переменные издержки – это расходы, уровень которых при увеличении объема товарооборота:**

а) уменьшается;

б) увеличивается;

в) не изменяется.

**08.05**

# Планирование издержек обращения

Используются следующие способы планирования издержек:

• обратная калькуляция предполагает расчет издержек по оста­точному принципу исходя из среднеотраслевого уровня затрат, уровня затрат конкурентов;

• оптимизация затрат при максимальных объемах прибыли, то­варооборота, возможно допустимых трудовых, материальных, финансовых ресурсах, нормативном уровне качества обслужива­ния (оптимизационные модели);

• метод прогнозирования расходов с использованием концеп­ции предельных издержек предусматривает расчет величины из­менения издержек в связи с изменением объема продаж;

• метод технико-экономических расчетов (прямая калькуляция). Суть метода состоит в определении затрат по статьям издержек обращения. Общая сумма расходов по предприятию определяется путем суммирования.

Метод прямой калькуляции является наиболее традиционным для аптечных организаций и включает следующие этапы:

анализ данных о фактических расходах по каждой статье (конт­роль целесообразности отнесения расходов к конкретным статьям);

планирование сумм расходов, производимых в аптеке, по каж­дой статье;

расчет размера налога на прибыль;

определение общей суммы расходов;

определение среднего уровня издержек обращения;

распределение общей суммы по кварталам.

Прежде чем приступить к составлению плана, нужно изучить и проанализировать отчетные и ожидаемые показатели расходов в целом и по отдельным статьям.

Прогнозирование плановой суммы издержек начинается с определения расходов на планируемый период по отдельным статьям.

По методическому подходу, который используется при плани­ровании издержек, все статьи можно разделить на три группы:

1) зависящие от товарооборота (переменные);

2) не зависящие от товарооборота (постоянные);

3) рассчитываемые на основе нормативов, средних значений и т.д.

Расходы, которые зависят от изменения товарооборота (напри­мер, расходы по хранению, подработке, подсортировке, упаков­ке товаров, расходы по таре и др.), планируются по уровню из­держек, сложившемуся за ряд лет. Выявив тенденцию изменения в динамике, рассчитывают уровень издержек на планируемый пе­риод. Тогда общая сумма издержек рассчитывается как произведе­ние плана товарооборота на планируемый уровень издержек об­ращения по статье.

Если уровень расходов сохраняется прежним, а сумма плани­руемого товарооборота выше, чем в базисном году, то абсолют­ная сумма расходов по данной статье в планируемом периоде уве­личится.

Пример. Определим плановую сумму переменных расходов по отдель­ной статье, если в текущем году расходы по операциям с тарой состави­ли 139,7 тыс. р., объем реализации текущего года — 12 701 тыс. р., плано­вый объем реализации — 15 564 тыс. р.

1. Уровень расходов по операциям с тарой в текущем году составит: 139,7: 12 701 100%= 1,1%.

2. Уровень расходов по операциям с тарой на планируемый год сохра­няется прежним: 1,1 %.

3. Сумма расходов по операциям с тарой на планируемый год: 171,2 тыс. р.

Прогнозирование расходов, которые не зависят от изменения товарооборота, осуществляется по сумме расходов, сложившейся в базисном году (например, расходы на аренду и содержание зда­ний, сооружений, помещений и инвентаря, расходы на текущий ремонт, амортизация основных фондов и др.).

Абсолютная сумма расходов, сложившаяся в базисном году по данной статье, может оставаться без изменения и в планируемом году или увеличиться за счет изменения условий договора арен­ды, запланированного ремонта и пр.

Пример. Определим плановую сумму постоянных расходов по отдель­ной статье, если в текущем году расходы на аренду составили 39 тыс. р.

В планируемом году расходы на аренду:

1) могут остаться прежними в сумме 39 тыс. р.;

2) могут возрасти при условии увеличения арендной платы (напри­мер, на 10 %): 39 + 39 • 10 % = 42,9 тыс. р.

Третью группу издержек аптеки прогнозируют расчетным пу­тем на основе установленных нормативов, средних значений и т.д. К этой группе относятся следующие расходы: потери в пределах норм естественной убыли; расходы на анализ лекарств; представительские расходы; реклама;

подготовка и переподготовка кадров; служебные командировки и др.

Например, представительские расходы — это расходы органи­зации по приему и обслуживанию представителей других органи­заций (включая иностранных), участвующих в переговорах с це­лью установления и поддержания взаимовыгодного сотрудниче­ства, а также участников, прибывших на заседания совета (прав­ления) или другого аналогичного органа организации.

Расходы на рекламу — это расходы организации по целена­правленному информационному воздействию на потребителя для продвижения продукции на рынках сбыта. Расходы на рекламу могут планироваться исходя из стоимости предусмотренных планом рек­ламных мероприятий и с учетом фактических расходов за пред­шествующий период. Такими расходами являются расходы на раз­работку и издание рекламных изделий (каталогов, брошюр, про­спектов, плакатов, рекламных писем и т.д.); расходы на реклам­ные мероприятия через средства массовой информации (объявле­ния в печати, передачи по радио и телевидению); расходы на уча­стие в выставках, экспозициях, на световую и иную наружную рекламу; расходы на изготовление стендов и рекламных щитов, оформление витрин и др.

При планировании представительских расходов и расходов на рекламу необходимо учитывать, что эти виды затрат нормируют­ся для целей налогообложения.

Пример. Определим плановую сумму расходов по отдельной статье расчетным путем. Расходы на анализ ЛС зависят от стоимости одного анализа и норматива изъятия от общего количества экстемпоральной рецептуры и внутриаптечной заготовки (ВАЗ). В будущем году планиру­ется изготовить 10 000 ед. индивидуальных ЛС и внутриаптечной заготов­ки. Стоимость одного анализа в центре контроля качества (ЦКК) — 90 р. Если в штате аптеки предусмотрен провизор-аналитик, норматив изъя­тия — 0,1 % от общего количества экстемпоральной рецептуры и ВАЗ; если провизора-аналитика в штате нет, норматив изъятия составит 0,3 %.

В первом случае сумма расходов на анализ в ЦКК будет составлять 10 000 • 0,1 % - 90 р. = 900 р.; во втором: 10 000 ■ 0,3% • 90 р. = 2 700 р.

Общая сумма издержек (валовые издержки) складывается из расходов по отдельным статьям. Затем определяется плановый уро­вень издержек обращения, и плановая сумма распределяется по

кварталам. При распределении суммы издержек по кварталам ис­пользуют данные о плане товарооборота на каждый квартал и плановом уровне издержек обращения на год.

Пример. Необходимо рассчитать плановые показатели издержек обра­щения аптечной организации по кварталам, если условно общая сумма издержек аптеки составила 2 490 тыс. р.

Плановый уровень издержек обращения (%) равен отношению пла­новой суммы издержек обращения к плану объема реализации: 2490:15 564 -100 % = 16 %. в том числе по кварталам:

I кв.: 3 579,7 ■ 16 % = 572,75 тыс. р.

II кв.: 3 735,4-16 % = 597,66 тыс. р.

III кв.: 4046,6 -16 % = 647,46 тыс. р.

IV кв.: 4 202,3 -16 % = 672,37 тыс. р.

Проект плановых показателей издержек аптечной организации пока­зан в табл. 7.6.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Таблица 7.6 План основных показателей хозяйственно-финансовой деятельности аптечной организации (товарооборот, издержки)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Текущий год | Планируемый год |
| всего | в том числе по кварталам |
| і | II | III | IV |
| Товарооборот, | 12 701 | 15 564 | 3 579,7 | 3 735,4 | 4 046,6 | 4 202,3 |
| тыс. р. |  |  |  |  |  |  |
| Издержки обра- | 2 173 | 2 490 | 572,75 | 597,66 | 647,46 | 672,37 |
| щения, тыс. р. |  |  |  |  |  |  |
| В том числе: | 1 868 | 2 116,5 | — | — | — |  |
| постоянные | 305 | 373,5 | — | — | — | — |
| переменные |  |  |  |  |  | — |
| Уровень издержек | 17,1 | 16,0 | — | — | — | — |
| обращения, % |  |  |  |  |  |  |

 |
|  |

Учет и планирование издержек на производство и реализацию товаров является одним из важнейших условий эффективной дея­тельности аптечных организаций, так как систематическое сни­жение издержек является основным средством повышения при­быльности.

***Практическая работа Планирование издержек обращения***

**ЗАДАНИЕ 1:** Оборот розничной торговли на предстоящий год установлен в сумме 26620 тыс. руб. Доходы без НДС рассчитаны в размере 5073,4 тыс. руб. Необходимая прибыль с учетом возможностей ее получения определена в сумме – 948 тыс. руб. Прочие расходы составят 53 тыс. руб. Определите ожидаемую сумму издержек обращения.

**ЗАДАНИЕ 2:** Произведите расчет суммы расходов на продажу для магазина «Элит». В текущем году уровень расходов составил 16,25% к обороту розничной торговли, в том числе по условно-постоянным расходам 326 тыс. руб. В планируемом году сумма этих расходов в связи с ростом тарифов возрастет на 56 тыс. руб. По данным анализа из общей суммы условно-переменных расходов 23,5 тыс. руб. являются нерациональными. В планируемом году оборот розничной торговли намечен 5540 тыс. руб. Фактический оборот отчетного года – 5508 тыс. руб.

**ЗАДАНИЕ 3:** Рассчитайте издержки обращения в сумме и по уровню на планируемый год по торговому предприятию. В отчетном году уровень расходов составил – 19,3%, в том числе по условно-постоянным 8,6% к обороту.

В планируемом году сумма условно-постоянных расходов возрастет на 7,8 тыс. руб. Из общей суммы условно- переменных затраты на сумму 15 тыс. руб. нерациональны.

Фактический оборот розничной торговли составил 1533,6 тыс. руб., оборот по плану – 1560 тыс. руб.

**ЗАДАНИЕ 4:** Определите сумму и уровень расходов на продажу по статье «Потери товаров и технологические отходы» на предстоящий квартал

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Товары | План оборота на квартал, тыс. руб. | Норма убыли в % к обороту в ценах закупки |
| Мясо и птица | 1140 | 0,45 |
| Колбасные изделия | 1160 | 0,18 |
| Рыба  | 1170 | 0,22 |
| Крупа и бобовые | 980 | 0,30 |
| Комбижир  | 230 | 0,17 |
| Остальные товары | 1230 | 0,30 |

Размер торговой надбавки в магазине установлен 28%

**ЗАДАНИЕ 5:** Определить сумму и уровень расходов на аренду помещений и амортизацию основных средств. План розничного оборота торговой сети – 29000 тыс. руб. Аренда помещений определена в сумме 34 тыс. руб. Амортизацию определить на основе следующих данных.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды основных средств | Балансовая стоимость, тыс. руб. | Нормы амортизационных отчислений, % |
| Здания | 1800 | 2,6 |
| Сооружения | 800 | 4,7 |
| Холодильное оборудование | 180 | 12 |
| Автоматы | 80 | 15 |
| Транспортные средства | 320 | 11 |
| Прочее оборудование | 120 | 15 |

**ЗАДАНИЕ 6:** На изучаемом предприятиирозничный товарооборот торговли на предстоящий год уста­новлен предприятием в сумме 1700 тыс. руб. Доходы без НДС рассчитаны в размере 422 тыс. руб., или 24,82 % к товарообороту, необходимая прибыль (с учетом реальных возможностей ее получения) определена в сумме 63 тыс. руб., или 3,71 % к товарообороту, и прочие расходы не предусмотрены. Определить расходы на продажу.

**ЗАДАНИЕ 7:** Рассчитать оптимальную величину закупаемых товаров

|  |  |
| --- | --- |
|  | Количество закупаемых в год партий |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Величина партии | 200000 | 10000 | 6667 | 5000 | 4000 |
| Среднегодовой запас, кг. | 10000 | 5000 | 3333 | 2500 | 2000 |
| Стоимость среднегодового запаса, тыс. руб. | 100000 | 50000 | 33333 | 25000 | 20000 |
| Издержки по складированию, тыс. руб. в год | 20000 | 10000 | 6667 | 5000 | 4000 |
| Издержки по обслуживанию закупок, тыс. руб. в год | 1250 | 2500 | 3750 | 5000 | 6250 |
| Издержки по складированию и обслуживанию закупок, тыс. руб. в год |  |  |  |  |  |

**ЗАДАНИЕ 8:** Рассчитайте сумму и уровень расходов на освещение на предстоящий год по торговому предприятию.

Площадь торгового зала – 150 м2. Площадь подсобных помещений – 80 м2. Норма освещения на 1 м2 площади торгового зала 20 ватт, подсобных помещений – 8 ватт. Количество часов освещения в день 8. Стоимость 1 кватт/час -3,45 руб. Магазин работает без выходных. План оборота – 1000 тыс. руб.

**ЗАДАНИЕ 9:** Определить сумму и уровень издержек обращения по статье «расходы на аренду помещений и амортизацию основных средств».

План розничного оборота торговой сети на предстоящий год 45000 тыс. руб. с 10 июня планируемого года будет введен в эксплуатацию строящийся Универмаг – 2300 тыс. руб. Годовая норма амортизации – 2,6%. Одновременно вводится в эксплуатацию оборудование на сумму 1000 тыс. руб. Норма амортизационных отчислений 15%.

По всей остальной действующей с начала года сети сумма амортизационных отчислений 63990 тыс. руб.

Сумма платы за арендованные основные средства 1000 тыс. руб.

**ЗАДАНИЕ 10:** Оборот розничной торговли на предстоящий год установлен в сумме 6540 тыс. руб. Доходы без НДС рассчитаны в размере 3289 тыс. руб. Необходимая прибыль с учетом возможностей ее получения определена в сумме – 200 тыс. руб. Определите ожидаемую сумму издержек обращения.