ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ

1. Персонал предприятия и его характеристика

2. Методы изучения численности состава и движения трудовых ресурсов  
3. Показатели использования трудовых ресурсов

Экономический потенциал предприятия во многом характеризуется количеством и составом трудовых ресурсов*.* Многие фирмы, стремясь подчеркнутьавторитет, говорят не о производственной мощности не об объемах деятельности, а о количестве и качестве своих работников.Человеческий фактор считается основным в обеспечении эффективной работы организации т. к*.* без участия рабочих невозможна работа самого совершенного оборудования. Именно поэтому формирование численности и составаработников играет важнуюроль в обеспечение успешной работы фирмы.

Персонал предприятия – совокупность физических лиц, состоящих с фирмой как юридическим лицом в отношениях регулируемых договором найма. Это количество работников с определённой структурой соответствующей организационным целям.

Для характеристики трудового потенциала в литературе и хозяйственной практике используют такие понятия как “кадры”, “рабочая сила”, “трудовые ресурсы”. В одних случаях они потребляются как синонимы в др. для выделения специфики тр. ресурсов как особого вила ресурсов.

Рабочая сила - совокупность физ. и умственных способностей использующихся для пр-ва материальных благ.

Трудовые ресурсы - характеризуют раб. силу как часть ресурсов предприятия, страны.

Персонал - весь состав работающих на фирму лиц.

Кадры - основной, штатный состав работников.

Персонал фирмы и его изменения определённые количественные, качественные и структурные характеристики которые могут быть измерены следующими абсолютным и относительными показателями.

1. списочная и явочная численность фирмы, подразделений, категорий, на определённую дату.

2. Среднесписочная численность рабочего за определённый период.

З. Удельный вес рабочих подразделений в общей численности.

4. Темпы роста численности за определённый период.

5.Средний разряд работников предприятия.

6. Удельный вес служащих имеющих высшее или среднее образование в общей численности.

7. Средний стаж работы по специальности.

8. Текучесть кадров.

9. Фондовооружённость кадров и др.

Совокупность этих и др. показателей необходимо для целей управления персоналом в т. ч. планирования анализа и разработки мероприятий по повышению эффективности использования тр. ресурсов предприятия.

**Управления трудовых ресурсов предполагает:**

* + формирование трудовых ресурсов.
  + изучение изменения трудовых ресурсов.
  + оценка состава трудовых ресурсов по различным признакам.
  + оценка качества трудовых ресурсов.
  + оценка эффективности использованиятрудовых ресурсов.
  + прогнозирование показателей характеристик трудовых ресурсов.

**Численность работников предприятия характеризуется следующими показателями:**

1. **Списочная численность** является величиной переменной в связи с приёмом и увольнением и учитывается на определённую дату.

2. **Среднесписочная численность** характеризует обеспеченность предприятия трудовых ресурсов за период (мес, кв. год)

Ч мес. = (Ч1+Ч2+Ч3+ Чп/п)

п- количество дней

Ч1 ... .Чп - численность на опред. даты(чел.) (за выходные и празднич. по пред. дню

Чкв = Ч мес 1 +Чмес2+Чмес3 /3

Чгод = Чмес + Чмес2+ ЧмесI2/12

Численность рабочих списочного состава должна соответствовать данным табеля учета и использования рабочего времени, на основе которого устанавливается численность работников явившихся и не явившихся на работу. Если табельный учет не ведется среднесписочная численность определяется как

Чсп=(Чн +Чк) 2

При отсутствие табельного учета и наличии сведений и численности работников на отдельные даты среднесписочная численность может определяться по формуле средней хронологической

Чсп =0,5Ч1+Ч2 +…+0,5Чп/п-1

Чсп = ( явок + неявок) / календарных дней

3.**Фонд ресурсов труда** измеряют в человеко-днях, человеко-часах:

ФРТ = Чсп х ср. продолж. рабоч. периода (дни, часы).

**Движение труд ресурсов характеризуется следующими показателями:**

1. **Абсолютное число принятых и уволенных** работников за период.

2. **Оборот кадров** - совокупность принятых и выбывших работников в соотношении со среднесписочной численностью за определённый период:

**коэффициент общего оборота кадров**

К=(П+В)/Чсп

**3.Коэффициент приёма**

Кп = П/Чсп

**4. Коэффициент выбытия**

Кв = В/Чсп

**5.Коэффициент стабильности кадров**

К=Ч5/Чсп

**6*.* Коэффициентвосполнения**

Квосп = П/В

Для непосредственной оценки рациональности использования трудовых ресурсов на предприятиях используют показатель производительности труда.

Производительность труда - характеризует выработку на 1-го работника в единицу времени; измеряется различными методами в зависимости от особенностей учёта в конкретном предприятии.

При наличии возможностей натурального учёта производительность может измеряться по формуле:

Пть = Vв.р×t

-среднечасовая производительность:

Пть = Выручка /к-во отраб. ч/часов за пер.

-среднедневная

Пть =Выручка /к-во отраб. ч/дней

Производительность одного среднеспис. раб.

Пть = Выручка/Чсп

**Факторы, влияющие на производительность в торговле:**

* + • Структура т/о
  + • Широта ассортимента
  + • Укомплектованность и текучесть кадров
  + • Организация труда и степень механизации работ
  + • Квалификационный и профессиональный уровень работников

**Литература: Чалдаева Л.А. Экономика предприятия. Учебник и практикум для СПО. ЭБС Юрайт стр.73-82**

**Письменно ответить на вопросы:**

1. Что собой представляет капитал предприятия?

2. Какими видами ресурсов обладает организация?

3. Что собой представляет трудовой капитал?

4. В каких единицах можно измерить размер трудового капитала?

5. Какими показателями измеряют эффективность использования капитала?

6. Как определить производительность труда в торговле?

7. Какие показатели характеризуют движение персонала?

8. Чем списочная численность отличается от явочной?

9. Как определить среднесписочною численность?

**Решить задачу:** используя переведенные ниже данные определить с/с численность по месяцам и за квартал, охарактеризовать оборот рабочей силы и эффективность её использования

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Чсп на 1.01 | Принято | Уволено | Объем продаж |
| Январь | 32 | 8 | 14 | 12000 |
| Февраль | 26 | 10 | 2 | 98000 |
| Март | 34 | - | 2 | 59300 |
| Апрель | 32 | 4 | 4 | 64500 |

**ПРОВЕРКА ЗНАНИЙ**

**ВАРИАНТ 1**

1. Сущность, элементы и значение основного капитала для обеспечения прибыльной работы предприятия.

2. Показатели, характеризующие эффективность использования оборотного капитала предприятия.

3. В январе текущего года товарооборот торговой организации составил 100 тыс. руб. при среднесписочной численности работников 20 человек; в феврале – 120 тыс. руб. и 24 человека; в марте – 140 тыс. руб. и 28 чел. Найти производительность труда в каждом месяце квартала, если известно, что с 1-го марта цены повысились на 15%;

**ВАРИАНТ 2**

1. Сущность, элементы и значение оборотного капитала для обеспечения прибыльной работы предприятия.

2. Показатели, характеризующие эффективность использования трудового капитала предприятия.

3. Стоимость оборудования предприятия – 5000 тыс. руб. С 1 апреля введено в эксплуатацию оборудования на сумму 250 тыс. руб., с августа выбыло оборудования на сумму 150 тыс. руб.

Размер выручки от реализации продукции 3000 тыс. руб. Прибыль от реализации составила 900 тыс. руб. Определите величину фондоотдачи и фондорентабельности активной части основных фондов предприятия.

**ВАРИАНТ 3**

1. Сущность, элементы и значение трудового капитала для обеспечения прибыльной работы предприятия.

2. Показатели, характеризующие эффективность использования основного капитала предприятия.

3. Оценить эффективность использования оборотного и основного капитала. Написать вывод, если известно, что:

* Выручка от реализации продукции в отчетном периоде составила 25000 тыс. руб.; в предшествующем - 26300 тыс. руб.
* Количество дней анализируемого периода – 90. Средний остаток оборотных средств - 9300 тыс. руб.; предшествующего периода – 8250 тыс. руб.
* Балансовая прибыль -55 тыс. руб. в отчетном периоде, 53 тыс. руб. в предшествующем периоде

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

**ЗАДАНИЕ 1:** Рассчитать показатели эффективности использования основных фондов предприятия и оценить их изменение.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Предшествующий год | Отчетный год |
| Выручка от реализации продукции, (тыс. руб.) | 112651 | 113322 |
| Среднегодовая стоимость основных фондов, (тыс. руб.) | 281473 | 292810 |
| Среднесписочная численность работников, (чел.) | 760 | 768 |
| Прибыль от реализации продукции, (тыс. руб.) | 29510 | 31200 |

**ЗАДАНИЕ 2:** Оценить эффективность использования оборотного капитала. Написать вывод.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Предшествующий период | Отчетный период | Изменение | |
| Абсолютное, +,- | Относительное, % |
| Выручка от реализации продукции, (тыс. руб.) | 19798 | 22557 |  |  |
| Средний остаток оборотного капитала, (тыс. руб.) | 4861 | 7645 |  |  |
| Прибыль, (тыс. руб.) | 1241 | 2459 |  |  |
| Время обращения оборотного капитала, (дни) |  |  |  |  |
| Скорость обращения оборотного капитала, (об.) |  |  |  |  |
| Коэффициент загрузки средств в обороте, %) |  |  |  |  |
| Рентабельность оборотного капитала, (%) |  |  |  |  |
| Рентабельность оборотного капитала, (%) |  |  |  |  |

**ЗАДАНИЕ 3:** Оценить эффективность использования оборотного и основного капитала.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Прошлый год | Отчетный год |
| Выручка, тыс. руб. | 55000 | 60000 |
| Количество дней анализируемого периода | 360 | 360 |
| Средний остаток оборотных средств, тыс. руб. | 5133 | 5224 |
| Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб. | 40420 | 42530 |
| Среднесписочная численность работников, чел. | 105 | 100 |
| Балансовая прибыль, тыс. руб. | 1350 | 1600 |

**ЗАДАНИЕ 4:** Оцените эффективность использования трудовых ресурсов предприятия.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед. измерения. | Предшествующий год | Отчетный год | Отклонение, (+,-) | Динамика, % |
| Оборот розничной торговли | т. р. | 76284 | 83632 |  |  |
| Среднесписочная численность работников | чел. | 125 | 126 |  |  |
| Оборот на одного работника | т. р. |  |  |  |  |

**ЗАДАНИЕ 5:** Рассчитайте показатели характеризующие движение и эффективность использования трудовых ресурсов предприятия.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед. измерения. | Предше.год | Отчетный год |
| Оборот розничной торговли | т. р. | 66352 | 71300 |
| Прибыль | т. р. | 340 | 345 |
| Численность работников на начало года | чел. | 100 | 91 |
| в т. ч. отработавших более 5лет | чел. | 55 | 56 |
| Численность работников имеющих высшее образование | чел. | 38 | 40 |
| Принято работников в течение года | чел. | 3 | 4 |
| Уволено за год | чел. | 12 | 3 |

1. **Предприятие как субъект рыночных отношений**
2. **Экономическое содержание деятельности предприятия**
3. **Сфера функционирования предприятия**
4. **Критерии эффективности деятельности предприятия**
5. **Предприятия внедомашнего питания**

Диалектический метод познания предполагает выделение в объекте исследования - сфере обращения - первичного элемента. Его изучение позволяет, применяя метод научной абстракции, осмыслить логику развития всего объекта как составной части экономической системы. Таким первичным элементом можно считать торговое предприятие.

Торговое предприятие- основное звено сферы обращения, обладающее хозяйственной и юридической самостоятельностью, осуществляющее продвижение товаров от производителей к потребителям посредством купли-продажи и реализующее свои собственные интересы на основе удовлетворения потребностей людей, представленных на рынке.

**Государственный стандарт определяет торговое предприятие** как имущественный комплекс, используемый организацией для купли-продажи товаров и оказания услуг торговли. К имущественному комплексу относятся земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, товары, права требования, долги, фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания и др.

**Субъект торговли**это юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, занимающиеся торговлей и зарегистрированные в установленном порядке.

*Предприятие розничной торговли - торговое предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг покупателям для их личного, семейного и домашнего пользования. Предприятие оптовой торговли - торговое предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров с целью их последующей перепродажи, а также оказывающее услуги по организации оптового оборота товаров.*

В сфере обращения нередко пользуются термином «торговая фирма». Как правило, под фирмой имеется в виду объединение нескольких предприятий, представляющее юридически самостоятельный субъект предпринимательской деятельности.

С позиции общесистемного подхода принципиальной особенностью предприятия торговли как открытой системы является присутствие человека в качестве активного элемента системы. Это обстоятельство обусловило наличие у рассматриваемой системы особых свойств:

* непостоянства отдельных параметров и вероятностного характера ее поведения;
* уникальности и неопределенности поведения системы в конкретных условиях при одновременном наличии у нее предельных возможностей, определяемых имеющимися ресурсами и структурными связями;
* способности к самоорганизации, включающей возможность: изменять свою структуру, сохраняя целостность, и формировать варианты поведения; противостоять разрушающим систему тенденциям и генерировать тенденции, обеспечивающие развитие; адаптироваться к изменяющимся условиям рыночной среды; формировать цели внутри системы.

*Приведенные свойства торгового предприятия как системы, в основе менеджмента которой лежат принципы предпринимательства и самоорганизации, присущие рыночной модели функционирования экономики, позволяют либо достичь конечного результата (например, экономического развития), либо пройти через процесс самопроизвольной но, как правило, объективной самоликвидации (например, банкротство).*

Названные свойства находят выражение в процессе хозяйственной деятельности торгового предприятия. С одной стороны, предприятию необходимы квалифицированные кадры, товары, технические ресурсы, технологи и торгового процесса, кредитные линии, информация о состоянии рынка и спросе покупателей и многое другое.

С другой стороны, предприятию торговли необходимо выйти на рынки сбыта, где в острой конкурентной борьбе осуществляется реализация потребителям товаров и услуг.

Экономическое содержание торговой деятельности отражено в функциях торговли, поскольку обусловлено функциями торговли как экономической категории. **Основная функция** - продажа (реализация) товаров потребителям сопровождается превращением товарной формы стоимости в денежную (Д-Т-Д/).

Для реализации основной функции торговое предприятие выполняет большое количество сопутствующих функций:

* изучает спрос потребителей,
* заключает договоры на поставку товаров,
* организует доставку товаров из мест их производства в места потребления,
* обеспечивает хранение товаров,
* формирует товарный ассортимент и др.

Хозяйственная деятельность торгового предприятия, представляющего собой экономическую систему, осуществляется под воздействием внутренней и внешней среды.

Внутренняя средаопределяется отношениями, связанными с согласованием экономических и социальных интересов, между собственниками предприятия, лицами, принимающими управленческие решения, и наемными работниками.

Формируются эти отношения на фоне функционирования хозяйственного механизма в виде системы, включающей взаимосвязанные подсистемы, реализующей следующие функции:

* управление технологией торгового процесса;
* управление человеческими ресурсами;
* управление обеспечением товарными и другими материально- техническими ресурсами;
* управление финансами, включая финансовый учет;
* управление маркетингом.

Влияние внешней средына деятельность предприятия проявляется в основном со стороны государства, потребителей, поставщиков товарных ресурсов, конкурентов.

Государство воздействует на предприятие посредством налогов и налоговых льгот, различного рода законов, регламентирующих хозяйственную деятельность, определяя тарифы на продукцию естественных монополий, осуществляя государственные программы, и т.п.

Потребители предъявляют требования к качеству ассортименту товаров, к цене, формам обслуживания.

Поставщики влияют на финансовые результаты торговой организации возможностями товароснабжения, ценой, качеством товаров, сроками выполнения заказов.

Конкуренты занимают особое место во внешней среде. Конкуренция в сфере обращения означает соперничество между отдельными субъектами рыночного хозяйства за наиболее выгодные условия ведения предпринимательской деятельности .

**Позитивное влияние конкуренции** среди торговых предприятий на состояние потребительского рынка проявляется:

* в предложении товаров, отвечающих запросам потребителей; стимулировании роста эффективности хозяйственной деятельности;
* ориентации производства на выпуск необходимых обществу товаров;
* ликвидации неконкурентоспособных предприятий;
* сдерживание роста цен, а иногда и их снижение;
* других важных проявлениях свободного предпринимательства и свободы покупательского выбора.

**В** литературе, посвященной изучению проблем конкуренции, получила распространение модель **М. Портера,** согласно которой на конкуренцию оказывает влияние совокупность пяти векторов или «пять сил»:

* соперничество среди конкурирующих продавцов;
* конкуренция со стороны товаров, являющихся заменителями и конкурентоспособных с точки зрения цены;
* угроза появления новых конкурентов;
* экономические возможности и торговые способности поставщиков;
* экономические возможности и торговые способности покупателей.

Состояние приведенных выше параметров характеризует уровень конкурентной борьбы и ее влияние на развитие потребительского рынка и условия деятельности торговых фирм.

Цель общественного производства определяется экономическими законами развития общества и имеет объективный характер. По определению академика Н. П.Федоренко, «цель - есть одна из самых общих характеристик сущности системы, ее важнейший структурный элемент, характеризующий основной закон движения системы в целом».

В научной литературе существуют различные подходы к пониманию цели общественного развития. Среди наиболее ***ВИДНЫХ*** представителей экономической мысли выделяются Дж. К. Гелбрейт, Дж. М.Кейнс, К. Маркс, А. Маршалл, У. Ростоу.

Известный английский экономист Дж. М. Кейнс, автор ряда новаций в политической экономии времен рыночной экономики свободной конкуренции, в соответствии с особенностями современного механизма воспроизводства в своих рассуждениях опирался на такое положение: «Потребление представляет собой единственную цель всякой экономической деятельности».

По мнению Дж. К. Гелбрейта, одного из основоположников «теории государства благоденствия», назначение экономической системы состоит в том, «чтобы производить материальные блага и оказывать услуги, которые нужны людям». Более того, он считает, что «наилучшая экономическая система - это та, которая максимально обеспечивает людей тем, в чем они более всего нуждаются».

Родоначальник теории «общества массового потребления» У. Ростоу в своей известной работе «Стадии экономического роста», приводя классификацию этапов экономического развития, высшую ипятую стадию называет «обществом высокого уровня массового потребления».

Нетрудно заметить, что в приведенных определениях прослеживается общая позиция - развитие экономической системы в условиях современного состояния производительных сил направлено на максимальное удовлетворение многообразных потребностей людей.

С другой стороны, К. Маркс, анализируя содержание и цели капиталистического производства своего времени, пришел к выводу, что «производство прибавочной стоимости, или извлечение прибавочного труда, составляет специфическое содержание и цель капиталистического производства».

Противоречия в этих, на первый взгляд разных, утверждениях нет. С позиции общества, функционирование экономической системы должно быть направлено на удовлетворение потребностей людей. Однако деятельность предприятий (фирм, корпораций) подчинена цели получения прибыли. Реализовать эту цель на современном уровне состояния производства, особенно в странах с высокоразвитой рыночной экономикой, предприятия могут лишь через максимальное удовлетворение нужд потребителей, обеспечивая тем самым их благосостояние иобщественный прогресс в делом.

Таким образом, под долговременной целью деятельности торговой фирмы следует понимать максимизацию прибыли.Вместе с тем наряду с этим критерием в зависимости от конкретных условий, носящих краткосрочный, преходящий характер, возможно существование и других критериев, например увеличение рыночной доли, минимизация издержек и др.

В удовлетворении потребностей населения наряду с предприятиями торговли менее заметную, но важную роль играют предприятия внедомашнего питания. Экономическое содержан деятельности таких предприятий позволяет отнести их одновременно к сферам материального производства обращения, услуг и потребления.

Выполняя функции производства, реализации и организации потребления пищи, как правило, органически связанные и совпадающие во времени и пространстве, предприятия внедомашнего питания удовлетворяют одну из основных личных потребностей людей. **Объектом реализации** на рынке выступают готовая к потреблению пища и услуги по ее общественно организованному потреблению.

В процессе производства предприятия создают продукцию, имеющую потребительную стоимость, отличную от потребительной стоимости продуктов питания, использованных на предприятии в качестве исходного сырья. Товарное обращение в системе внедомашнего питания проявляется в смене форм стоимости и смене собственника продукции. Произведенная продукция обменивается на денежные средства населения и поступает в личную собственность, перемещаясь, таким образом, в завершающую стадию движения продукта - сферу потребления.

В отличие от предприятий торговли продовольственными товарами предприятиям внедомашнего питания присуща еще одна (помимо функции производства) специфическая функция - организация потребления, обусловленная двумя обстоятельствами: с одной стороны, производится готовый, предназначенный практически для немедленного использования продукт; с другой стороны, у потребителей существует потребность в общественно организованном питании.

**Функции, выполняемые предприятиями внедомашнего питания, обусловили особенности их товарных запасов, которые включают:**

* пищевое сырье для обеспечения процесса производства кулинарных и кондитерских изделий;
* готовую продукцию;
* товары, поступившие от оптовых торговых компаний или предприятий пищевой промышленности и не требующие дополнительной обработки (фрукты, вино, табачные изделия и др.).

Содержание хозяйственной деятельности определило структуру **затрат**. В зависимости от экономического назначения затраты предприятий внедомашнего питания можно разделить на шесть групп:

1. Затраты по приобретению пищевого сырья и готовых к употреблению продуктов питания.
2. Оплата труда работников.
3. Материальные затраты в процессе производства.
4. Затраты на реализацию и организацию потребления.
5. Оплата услуг других отраслей.
6. Материальные потери при перевозках, хранении, переработке и реализации.

При оценке эффективности хозяйственной деятельности предприятий внедомашнего питания, кроме показателей, используемых в торговых фирмах (прибыль, товарооборот и др.), рассчитывают показатели, присущие только внедомашнему питанию, - оборот по продукции собственного производства, оборачиваемость мест торгового зала, себестоимость производства кулинарной продукции и др.

**ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ**

1. Какие определения используют для обозначения торгового предприятия?
2. Перечислите свойства торгового предприятия как системы.
3. Назовите группы коммерческих организаций и приведите отличительные черты каждой из них.
4. В чем заключается содержание хозяйственной деятельности торговой фирмы?
5. Что входит в понятие «внутренняя среда торгового предприятия»?
6. Как проявляется влияние внешней среды на деятельность предприятия торговли?
7. Раскройте роль конкуренции в развитии торгового предприятия.
8. Перечислите основные задачи анализа хозяйственной деятельности предприятия торговли.

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ**

1. **Социально-экономическая сущность и содержание оборота розничной торговли**
2. **Характеристика оборота розничной торговли потребительской кооперации**

Торговля - самостоятельная отрасль экономики страны, представляет собой совокупность организаций и предприятий, которые занимаются куплей-продажей товаров народного потребления.

Функционирование торговых предприятий регулируется общими и специальными законодательными и нормативными актами РФ. Различают предприятия розничной и оптовой торговли и питания.

Оборот предприятий розничной торговли и питания является одним из основных показателей экономического и социального развития страны и отдельных регионов. Он отражает процесс обмена товаров на деньги и представляет собой конечную стадию в движении товаров. При этом завершается процесс их обращения, и товары переходят в сферу потребления на основе купли-продажи. В этом показателе находят отражение процессы, происходящие в объеме и структуре потребления материальных благ.

Оборот предприятий розничной торговли - важный социально-экономический показатель. Реализация означает возмещение стоимости и признание покупателями потребительской стоимости товаров. В результате продажи товаров должны быть возмещены затраты на их производство, а предприятия должны получить прибыль. Если произведенная продукция не находит своего покупателя, то предприятие будет иметь убыток со всеми негативными последствиями.

**Развитие торгового оборота** в соответствии с ростом покупательной способности населения способствует укреплению денежного обращения страны, устойчивости национальной валюты. Через налоговую систему и каналы сферы обращения формируются финансовые ресурсы, направляемые на социально-экономическое развитие общества.   
Доля сферы обращения в валовом внутреннем продукте РФ составила в 2002 г. 22,8%, в 2005 г. — 22,0%, а доля розничной торговли — соответственно 8,3% и 7,7%.

Оборот предприятий торговли - это результат взаимодействия спроса и предложения. Спрос на товары и услуги определяется покупательной способностью населения и уровнем цен. Материальной основой формирования торгового оборота является производство предметов народного потребления и объем их импорта.

**На развитие торгового оборота в совокупности влияют многие факторы, связанные со спросом населения и товарным предложением, с организацией торговых процессов. Можно выделить следующие основные группы факторов:**

* + Экономическое положение страны и отдельных регионов, развитие промышленного и сельскохозяйственного производства.
  + Денежные доходы населения, направляемые на покупку товаров.
  + Уровень розничных цен, их соотношение по отдельным группам товаров.
  + Наличие материальных, трудовых и финансовых ресурсов в сфере товарного обращения и степень эффективности их использования.

В современных условиях на потребительском рынке в качестве продавцов выступает множество юридических и физических лиц. К ним относят торговые предприятия различных организационно-правовых форм. Реализацией продукции занимаются и сами производители, фермерские и крестьянские хозяйства, отдельные предприниматели по выпуску предметов народного потребления.

**Различают оборот так называемых организованного и неорганизованного рынков**. **К первому относят** предприятия, которые представляют органам статистики отчетность о реализации товаров.

**Второй рынок** - это продажа товаров на вещевых, смешанных и продовольственных рынках. Как правило, эта торговля осуществляется так называемыми “челноками” и гражданами, реализующими произведенную ими сельскохозяйственную продукцию. Сумма этого оборота выявляется местными органами статистики на основе специально проводимых обследований.

**Состав оборота и ассортимент реализуемых товаров в** значительной мере зависит от состояния отечественного производства предметов народного потребления, развития внешнеторговых операций. Под влиянием многих причин изменяется роль от-

дельных источников формирования товарных ресурсов страны. Весьма низкий уровень импортных поставок в дореформенный период (1991 г.) является следствием господства монополии внешней торговли в советское время. С переходом на рыночные отношения все хозяйствующие субъекты самостоятельно выходят на внешние рынки. Однако столь высокая доля импорта, в частности продуктов питания, не способствует укреплению продовольственной безопасности страны. Важная задача - создание необходимых условий для стимулирования отечественного промышленного и сельскохозяйственного производства.

**Содержание** оборота розничной торговли и питания определяется Федеральной службой государственной статистики РФ (Росстат).

Оборот розничной торговлипредставляет собой стоимость проданных населению потребительских товаров за наличный расчет, а также оплаченных по кредитным карточкам, по расчетным чекам банков, по перечислению денег со счетов вкладчиков. По мере совершенствования расчетных операций доля оборота по реализации товаров населению безналичным путем увеличивается.

В этот оборот также включается стоимость проданных товаров по почте (посылочная торговля), через интернет, в кредит, в порядке комиссионной торговли, по подписке печатных изданий, продажа товаров физическим лицам, осуществляющим предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (ПБОЮЛ), за наличный расчет.

Обязательным признаком операции, относимой к розничной торговле, является наличие чека контрольно-кассовой машины или другого документа строгой отчетности, приравниваемой к чекам.

Не включается в оборот розничной торговли продажа товаров по безналичному расчету организациям социальной сферы (больницам, детским яслям и садам, школам и т. п.), а также спецпотребителям (милиции, военным организациям и др.).

**Оборот розничной торговли** характеризует мощность предприятия, *объем* его деятельности. Этот показатель используется при определении необходимой суммы товарных ресурсов, материально-технической базы, численности работников, суммы расходов и т. п. Он отражает степень эффективности использования ресурсов предприятия, в частности показатели фондоотдачи, выработки на одного работника, оборачиваемости. оборотных средств, уровня расходов и прибыли.

Оборот по реализации товаров организаций потребительской кооперации - часть торгового оборота страны и отдельных регионов. Развитие этого оборота зависит от сферы функционирования ее торговых предприятий, которые в основном сосредоточены в сельской местности, от наличия конкурентной среды и других социально-экономических факторов.

В результате экономических преобразований изменились сферы и условия функционирования организаций потребительской кооперации. Они перестали быть монополистами в организации торговли на селе.

**Характеристика оборота розничной торговли и питания потребительской кооперации РФ может быть представлена следующими показателями (по данным за 2006 г.):**

* + удельный вес в обороте зоны деятельности потребительской кооперации - 24,2%;
  + охват денежных доходов сельского населения оборотом потребительской кооперации (расчетное) - 14,8%;
  + доля оборота в сельской местности во всем обороте розничной торговли - 67,4%;
  + доля оборота предприятий питания во всем торговом обороте - 8,2%;
  + удельный вес выработанной продукции в обороте предприятий питания - 6 8,3%;
  + доля продовольственных товаров в общем объеме оборота 77,1%;
  + товарные запасы на конец года - 39 дней к обороту.

В совокупном объеме деятельности потребительской кооперации оборот розничной торговли и питания составил 70,7% (по данным за 2005 г.), т. е. торговая отрасль занимает преобладающее место. В дальнейшем по мере развития более быстрыми темпами других социально важных сфер деятельности (закупки сельскохозяйственной продукции, производство потребительских товаров, платные услуги) доля торговли может снижаться.

**Торговля менее трудоемкая отрасль по сравнению** с другими сферами потребительской кооперации. Поэтому в численности занятых она занимает лишь 54%.

Социально-экономическиеособенности функционирования отдельных регионов (отраслевая структура, уровень валового внутреннего продукта, состав и платежеспособности населения, специфика спроса и т. п.) оказывают влияние на формирование торгового оборота отдельных потребсоюзов страны.

**Безусловно, все организации потребительской кооперации имеют значительные резервы повышения своей роли в торговом обороте страны путем использования ими своих конкурентных преимуществ. К ним можно отнести:**

* наличие широкой и разветвленной торговой сети;
* прочные связи с пайщиками сельскими покупателями;
* обслуживания сельского населения;
* социальная направленность торговли потребительской кооперации (отсутствие стремления к наживе);
* подготовленные профессиональные кадры, проживающие в сельской местности.

**Весьма значительным конкурентным преимуществом** является реализация товаров, производимых за счет собственных ресурсов потребительской кооперации. Доля этих ресурсов в обороте розничной торговли и питания за 2005 г. составила 28%. Подобная положительная структура товарных ресурсов позволяет вовлекать в оборот экологически чистые продукты, расширить ассортимент товаров, вырабатываемых из местного сырья, способствует снижению розничных цен. Увеличение этой доли - весомый резерв дальнейшего развития торгового оборота организаций потребительской кооперации и повышения эффективности их деятельности.

**Для дальнейшего развития торговли большое значение имеет улучшение качества обслуживания:**

* использование современных технологий продажи товаров, в частности самообслуживания;
* многолетний и богатый опыт организации торгового обслуживания населения;
* перевод магазинов в одеяльных местностях на круглосуточный режим работы;
* организация торговли товарами культурно-бытового и хозяйственного назначения в сельской местности по заказам, каталогам, образцам;
* развитие в глубинных и малочисленных населенных пунктах магазинов на дому;
* развитие оборота по реализации товаров в кредит;
* увеличение парка автомагазинов для обслуживания жителей отдаленных местностей.

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА №6-7**

**ТЕМА: Анализ оборота розничной и оптовой торговли**

**Задача 1**

Определить емкость рынка города и степень охвата покупательных фондов населения товарооборотом на основе следующих данных:

1) розничный товарооборот составляет 1060,5 млн.руб.;

2) денежные доходы населения города составляют 1500 млн.руб.;

3) нетоварные расходы составляют 18% от общей суммы денежных доходов населения;

4) покупка товаров инорайонным населением - 9% от объема розничного товарооборота;

5) продажа товаров организациям в порядке мелкого опта - 7,1% от емкости рынка города.

## Задача 2

Рассчитать коэффициент равномерности динамики товарооборота отчетного года по сравнению с товарооборот прошлого года, используя данные таблицы:

## Расчет коэффициента равномерности развития товарооборота

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Временной период | Товарооборот, тыс. руб. | | Темп роста, % (Тр) | Тр мес-Тр общ | (Тр мес-Тр общ)2 |
| прошлый год | отчетный год |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Январь | 2353 | 2296 |  |  |  |
| Февраль | 20490 | 20665 |  |  |  |
| Март | 1019 | 955 |  |  |  |
| Итого 1 кв. |  |  |  |  |  |

## Задача 3

Рассчитать и проанализировать коэффициент абсолютных структурных сдвигов в товарообороте в отчетном году по сравнению с предыдущим годом, используя данные таблицы.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы | Структура товарооборота | | Fi1 – Fi0 | (Fi1 – Fi0)2 |
| предшествующий год, Fi0 | отчетный год, Fi1 |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Одежда | 36,7 | 37,2 |  |  |
| Обувь | 35,9 | 36,5 |  |  |
| Галантерея | 6,2 | 6,1 |  |  |
| Головные уборы | 5,4 | 5,2 |  |  |
| Прочие товары | 15,8 | 15,0 |  |  |
| Всего | 100,0 | 100,0 |  |  |

**Задача 4**

Рассчитать влияние на изменение объема розничного товарооборота магазина изменения его физического объема продаж и розничных цен на товары на основе следующих данных таблицы.

Расчет влияния цен на объем розничного товарооборота магазина, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Розничный товарооборот | | | Абсолютное изменение, в т.ч. за счет изменения | | Темп изменения,% | |
| в действующих  ценах | в сопостамых ценах | Индекс  цен | цен | физ. объема | в действующих ценах | в сопоставимых ценах |
| Прошлый | 6210 | -- | -- |  |  |  |  |
| Отчетный | 7920 |  | 1,18 |  |  |  |  |

**Задача 5**

Рассчитать влияние на динамику товарооборота розничного торгового предприятия изменения трудовых ресурсов (численности работников и их производительности труда), используя данные таблицы:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Прошлый год | Фактически за отчетный год | | | Повлияли на динамику физического объема товарооборота | | | |
|  | в дейст-вующих ценах | в сопо-ставимых ценах | | расчет | | сумма | |
| Розничный товарооборот, тыс. руб. | 15600 | 21720 | |  | |  | |  | |
| Численность работников, всего, чел. | 25 | 27 | |  | |  | |  | |
| Численность работников торгово-оперативного персонала, чел | 12 | 15 | |  | |  | |  | |
| Производительность труда, всего,  тыс. руб. /чел | 624 | 804,4 | |  |  | |  | |
| Производительности труда работников торгово-оперативного персонала, тыс. руб. /чел | 1300 | 1448 | |  |  | |  | |

Индекс цен в отчетном году – 1,2.

**Задача 6**

Осуществить анализ влияния на выполнение плана розничного товарооборота изменения численности работников, удельного веса работников торгово-оперативного персонала, производительности труда работников на основании следующих данных:

* при плановой численности работников в 705 человек фактическая численность составила 670 человек;
* удельный вес торгово-оперативных работников составил фактически 48,8% при запланированной величине 48,2%;
* производительность труда работников составила фактически 26,386 тыс. руб. при запланированной величине 25,25 тыс. руб. ;
* розничный товарооборот торгового предприятия по плану 8580,0 тыс. руб. , по факту – 8627,118 тыс. руб.

**Задача 7**

Определить влияние на изменение объема товарооборота факторов товарного обеспечения исходя из следующих условий, представленных в таблице.

Сведения об остатках и движении товаров в предприятии розничной торговли (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Прошлый год | Отчетный год | Отклонение (+;-) |
| Запасы на начало года | 433,5 | 1008,5 | +575,0 |
| Поступление | 6900 | 7420 | +520 |
| Реализация | 6325 | 8290 | 1965 |
| Прочее выбытие товаров | - | 21,6 | +21,6 |
| Запасы на конец года | 1008,5 | 116,9 | -891,6 |

**Задача 8**

Рассчитать влияние на изменение объема товарооборота факторов, связанных с состоянием и эффективностью использования материально-технической базы торгового предприятия, исходя из следующих условий, представленных в таблице.

Исходные данные

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Прошлый год | Отчетный год | Отклонение (+;-) |
| Товарооборот, тыс. руб. | 6325 | 8290 | 1965 |
| Количество условных рабочих мест | 21 | 23 | +2 |
| Коэффициент сменности работы магазина | 1,6 | 1,8 | +0,2 |
| Количество дней работы магазина | 337 | 332 | -5 |
| Выработка на одно условное рабочее место в смену, тыс. руб. | 0,559 | 0,603 | +0,044 |

**ТЕОРЕТИЧЕСЕКИЙ МАТЕРИАЛ**

1. **Основные задачи планирования оборота п/о**
2. **Методы планирования оборота розничной торговли**
3. **Экономическое обоснование оборота розничной торговли по основным группам товаров на планируемый период**

Оборот по реализации товаров потребительского общества - это часть этого оборота по региону в целом. Территориальные органы управления (местные администрации) в лице комитетов экономики разрабатывают среднесрочные и текущие прогнозы (программы) социально-экономического развития региона. В них отражаются показатели развития отдельных отраслей, в частности торговли. Одним из важнейших показателей торговой деятельности является оборот розничной торговли и предприятий питания.   
Прогнозируемые показатели развития торговли по региону служат в качестве одного из ориентиров при разработке плана торгового оборота потребительского общества.

**Основные задачи планирования оборота потребительского общества:**

* повышение степени охвата денежных доходов обслуживаемого населения оборотом предприятия;
* обеспечение его конкурентоспособности на региональном потребительском рынке;
* получение прибыли, необходимой для нормального социально-экономического развития;
* определение необходимой суммы товарных запасов и закупок товаров для заключения договоров с поставщиками;
* разработка основных направлений улучшения работы коммерческой службы предприятия.

**В процессе экономического обоснования плана оборота учитываются:**

* материалы анализа показателей развития оборота за предыдущие периоды;
* прогнозы развития оборота по региону в целом;
* данные оценки платежеспособного спроса населения в планируемом периоде;
* прогнозируемый индекс розничных цен;
* результаты маркетинговых исследований о деятельности коммерческих структур на потребительском рынке региона.

По результатам анализа необходимо обеспечить сопоставимость фактической суммы оборота за отчетный год с плановыми показателями. В частности, для правильной оценки проектируемых темпов прироста оборота учитываются изменения и степень использования материально-технической базы магазинов в предплановом периоде.

Для повышения обоснованности рекомендуются *многовариантный* подход при разработке плана оборота по реализации товаров предприятия.

*Первый* подход нацелен на увеличение в планируемом году доли оборота на региональном рынке.

***Пример.***Оборот розничной торговли потребительского общества в отчетном году составил 91 159 тыс. руб., а его доля в обороте региона - 33,0%. По данным экономической службы местной администрации, оборот розничной торговли по региону прогнозируется в планируемом году в сумме 325 540 тыс. руб. На основе результатов анализа и маркетинговых исследований правление потребительского общества приняло решение довести его долю в обороте розничной торговли региона до 33,9%.

Следовательно, сумма оборота по реализации товаров потребительского общества в планируемом году составит 110 360 тыс. руб. (325 540 тыс. руб. × 33,9%). Это позволит увеличить оборот по сравнению с отчетным годом на 21% (110360 ÷ 91159 × 100).

При прогнозируемом индексе цен 1,09 планируемый процент прироста оборота в сопоставимых ценах намечается 11% (121% ÷ 1,09 = 111%).

*Второй подход* ориентирован на повышение степени охвата денежных доходов сельского населения оборотом потребительского общества.

***Пример.***Денежные доходы сельского населения в отчетном году составили 142900 тыс. руб., а степень их охвата оборотом кооператива - 46,4%.

По данным экономической службы местной администрации, в планируемом году намечается увеличить реальные доходы жителей села на 8%, а индекс цен составит 1,09. Общий индекс денежных доходов составит 1,177 (1,08 × 1,09).

Потребительским обществом намечается в планируемом году довести степень охвата денежных доходов оборотом на уровне предшествующего года - 48,3%.

Следовательно, планируемая сумма денежных доходов сельского населения составит 168 200 тыс. руб. (142 900 тыс. руб. × 1,177).

Планируемая сумма торгового оборота потребительского общества в сельской местности составит 81 240 тыс. руб. (168 200 тыс. руб. × 48,3%), а планируемый прирост по сравнению с отчетным годом - 22,5% (81240 ÷ 66306 × = 122,5%).

В отчетном году доля кооператива в сельском обороте была 68,3%. При сохранении этой доли общая сумма оборота в плане розничной торговли и предприятий питания потребительского общества в планируемом году составит 11 8950 тыс. руб. (81 240 тыс. руб. ÷ 68,3%).

Оборот розничной торговли на планируемый год может быть установлен, исходя из намечаемой его доли в общей сумме торгового оборота потребительского общества в размере 93,5% с учетом необходимости повышения удельного веса предприятий питания.

В этом случае плановая сумма оборота розничной торговли составит 111 220 тыс. руб. (118 950 тыс. руб. × 93,5%).

Проектируемый процент прироста - 22% ( 111220 ÷ 91159 × 100= 122%).

*Третий подход* нацелен на определение необходимой суммы оборота розничной торговли для получения потребительским обществом намеченной суммы прибыли в планируемом году. При расчете ее суммы на предстоящий период учитываются планы развития материально-технической базы, кооперативные выплаты, проекты социального развития трудовых коллективов, мероприятия по выполнению потребительским обществом социальной миссии, налоговые платежи и другие расходы, осуществляемые за счет его прибыли.

для получения необходимой суммы прибыли потребительское общество должно за счет своих доходов возместить все издержки обращения. При этом если сумма постоянных расходов непосредственно не зависит от изменения суммы оборота розничной торговли, то суммы переменных расходов и доходов - зависят от суммы реализации товаров.

***Пример.***В планируемом году уровень доходов (без НДС) по розничной торговле потребительского общества составит 23,5%, а переменных расходов - 10,4% к обороту.   
Постоянные расходы определены в сумме 11 843 тыс. руб., а необходимая сумма прибыли от продажи товаров должна составить 2730 тыс. руб.

Обозначив через «X» необходимую сумму оборота, получаем такое уравнение:   
**0,235х = 0,104 + 11 843 тыс. руб. + 2730 тыс. руб.;**

**0,131х = 14 573.**

Решив это уравнение, получаем:

**х = 14 573 тыс. руб.÷ 0,131 = 111 244 тыс. руб.**

Следовательно, с учетом доходов для покрытия издержек обращения и необходимой прибыли сумма оборота розничной торговли потребительского общества должна в планируемом году составить 111 244 тыс. руб.

*Можно обратными математическими действиями проверить правильность проведенных расчетов:*

1. *сумма доходов, остающихся в распоряжении кооператива (без НДС), равна 26 142 тыс. руб. (111 244 тыс. руб. × 23,5%);*
2. *сумма переменных издержек обращения равна   
   11 569 тыс. руб. (111 244 тыс. руб. × 10,4%);*
3. *сумма прибыли составит 2730 тыс. руб. (26 142 тыс. руб. - 11 569 тыс. руб. - 11 843 тыс. руб.*

*Четвертый* подход призван определить сумму оборота по реализации товаров, обеспечивающую в планируемом периоде необходимую сумму средств на оплату труда работников торговли потребительского общества. При этом учитываются материальные интересы трудового коллектива - постепенный рост реальной заработной платы с учетом инфляционных процессов, а также результаты анализа уровня расходов на оплату труда работников за предшествующие периоды.

***Пример.***На основе экономических расчетов установлено, что для формирования средств на оплату труда работников торговли потребительскому обществу с учетом индексации в планируемом году потребуется 8850 тыс. руб. Уровень расходов на оплату труда на основе многовариантных подходов может составить 7,95% к обороту.

В этом случае один из вариантов намечаемого объема оборота розничной торговли составляет 111 320 тыс. руб. (8850 тыс. руб. ÷ 7,95%).

Следовательно, в зависимости от поставленных целей определены следующие возможные варианты планового объема оборота розничной торговли потребительского общества на планируемый год (табл.).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Целевые подходы | Σ оборота, тыс. руб. | Намечаемый рост по сравнению с предшествующим периодом, % |
| Увеличение доли рынка | 110360 | 121 |
| Повышение степени охвата доходов | 111220 | 122 |
| Получение необходимой прибыли | 111244 | 122 |
| Формирование средств на оплату труда | 111320 | 121 |

Правлению потребительского общества с участием работников экономической и коммерческой служб, трудовых коллективов предстоит выбрать наиболее обоснованный и приемлемый вариант плана с учетом конкретных условий и обстоятельств, Может быть, приоритет будет отдан четвертому варианту, который учитывает в совокупности экономические интересы потребительского общества (получение прибыли) и материальные интересы работников.

Безусловно, любой принятый целевой вариант оборота должен быть подкреплен соответствующими ресурсами (ресурсный подход). В рыночных условиях потребительские общества имеют огромные возможности для изыскания необходимых товарных ресурсов.

Рынок потребительских товаров складывается из рынков отдельных предметов потребления. Как и любой рынок, он состоит из следующих элементов: спрос, предложение и цена.

В условиях товарно-денежных отношений спрос является формой выражения потребностей. ***Платежеспособный* спрос** означает возможность удовлетворения потребностей с учетом денежных доходов населения и уровня розничных цен на предметы потребления. Поэтому можно говорить о том, что потребности, как правило, растут более быстрыми темпами, чем платежеспособный спрос населения. Подобное положение объясняется тем, что спрос ограничен денежными доходами населения, которые могут быть направлены на покупку товаров. Он может быть удовлетворен при наличии необходимых ресурсов, предметов потребления, т. е. товарного предложения.   
Различают макро- и микроспрос.

**Макроспрос** на предметы потребления определяется в целом по стране, по субъектам РФ, отдельным городам и районам, а также по укрупненным агрегированным группам товаров (например продовольственным и непродовольственным товарам) или по потребительскому назначению (одежда, товары культурно-бытового и хозяйственного назначения и т. п.).

**Микроспрос**на уровне отдельных предприятий торговли отражает структуру оборота по реализации товаров с учетом их профиля и ассортимента товаров, например магазины “Продукты ”, “Фрукты и овощи”, и т. п. Микроспрос характеризуется и оборотом по продаже отдельных наименований товаров, например спрос на сахар, чай, соль, картофель, морковь, лук, яблоки, лыжи, коньки и т. п.

Платежеспособный спрос населения формируется под влиянием множества факторов и весьма подвижен. Этим объясняется ориентировочный и прогнозный характер проводимых расчетов макро- и микроспроса.

В процессе прогнозирования макроспроса на уровне отдельных регионов учитываются следующие *факторы*

1. Развитие производства предметов потребления под влиянием НТП.
2. Тенденции изменения покупательных фондов населения, имея в виду, что с увеличением реальных денежных доходов населения увеличивается спрос на товары длительного пользования и снижается спрос на продукты питания.
3. Сложившийся уровень потребления и реализации предметов потребления и их зависимость от покупательной способности населения. Установлено, что группы семей с различным уровнем доходов имеют разную структуру потребления товаров.
4. Нормы потребления продуктов питания, изделий легкой промышленности, обеспеченности населения отдельными предметами культурно-бытового назначения.
5. Уровень и изменения розничных цен на предметы потребления. И т. д.

Величина макроспроса по стране и отдельным регионам определяется научно-исследовательскими учреждениями и государственными органами, которые занимаются изучением и регулированием потребительского рынка.

Важное место в обосновании расчетов суммы оборота по продаже отдельных групп товаров на планируемый период занимают перспективные нормы потребления. Они корректируются в регионах с учетом платежеспособного спроса населения, сложившейся конъюнктуры потребления и других конкретных местных условий.

*Так, по продуктам питания рекомендованы следующие нормы (на душу населения в кг в год): хлебопродукты - 115, картофель - 110, овощи - 130, фрукты и ягоды - 90, сахар - 40, мясопродукты - 75, рыбопродукты - 18 и т. д. По мере увеличения потребления мяса и рыбопродуктов сокращается потребление хлебопродуктов и картофеля.*

*По изделиям легкой промышленности рекомендованы следующие нормы потребления (на душу населения в год): ткани - 52 м2, обувь - 6 пар, чулочно-носочные - 6 пар и т. д.*

*По изделиям культурно-бытового и хозяйственного назначения нормативы рациональной обеспеченности устанавливаются на 100 семей. К примеру, телевизорами - 130, холодильниками - 110 и др. Безусловно, они различаются по местностям (город, село), по регионам.*

Величина *микроспроса* на уровне потребительского общества, отдельных торговых предприятий устанавливается маркетинговой службой.

Структура оборота используется для заключения договоров на поставку товаров, определения необходимых товарных запасов, издержкоемкости реализации отдельных групп товаров. Регулирование товарной структуры с учетом покупательского спроса и доходности является одним из рычагов управления прибылью предприятия.

Базой для экономического обоснования структуры оборота служат материалы, разрабатываемые маркетинговыми службами.

***Методика раз работки* структуры** оборота зависит от специфики отдельных групп товаров и конкретных условий функционирования потребительского общества. Необходимы различные методы расчета с учетом тех факторов, которые оказывают решающее влияние на объем продажи тех или иных товаров.

Можно выделить следующие *общие методические* подходы, используемые для экономического обоснования реализации отдельных групп товаров по потребительскому обществу на планируемый период:

* Глубокое изучение показателей структуры оборота за предшествующие периоды.
* Выявление социально-экономических факторов, повлиявших на изменение структуры оборота за ряд лет.
* Оценка намечаемых темпов развития общего объема оборота потребительского общества в планируемом периоде.
* Изучение прогнозируемых показателей развития отдельных товарных рынков и индексов цен в планируемом периоде в целом по региону.
* Определение доли потребительского общества в реализации отдельных групп товаров по региону (по данным местных органов статистики).

**В зависимости от поставленных целей расчеты могут быть проведены по макроструктуре оборота, по основным группам товаров либо по укрупненным потребительским комплексам. В частности, могут быть выделены**:

* — мясо и мясопродукты;
* — хлебопродукты, мука, крупа, макаронные изделия;
* — сахар и кондитерские изделия;
* — плодоовощная продукция, фрукты;
* — алкогольные напитки;
* — ткани, одежда, трикотажные изделия;
* — товары культурно-бытового и хозяйственного назначения и др.

Макроструктура оборота на планируемый год может быть определена на основе глубокого изучения сложившихся тенденций за ряд лет.

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА №8**

**Тема: Планирование оборота розничной торговли**

**1-й блок**

**ЗАДАНИЕ 1:** Определите план оборота розничной торговли по потребительскому обществу на предстоящий год на основе следующих данных:

Оборот розничной торговли потребительского общества в текущем году (по ожидаемым данным) 7025 тыс. руб. Оборот розничной торговли всех торговых предприятий зоны деятельности потребительского общества - 21550 тыс. руб.

По предварительным оценкам, доходы населения в планируемом году возрастут примерно на 12%.

Процент охвата денежных доходов населения оборотом розничной торговли всех торговых предприятий в текущем году составил 62%, в планируемом году этот показатель предполагается повысить на 0,7.

По расчетам экономиста доля потребительского общества в обороте розничной торговли сохранится.

**ЗАДАНИЕ 2:** Определите оптимальный объем оборота розничной торговли на планируемый год по магазину, исходя из доходов, обеспечивающих самоокупаемость торговой деятельности. Необходимая сумма валового дохода на планируемый год с учетом расходов на продажу и прибыли 580,0 тыс. руб.

Уровень доходов за отчетный год составил 29%. Учитывая, что торговля имеет большие неиспользованные резервы в повышении доходности, уровень валовых доходов должен иметь тенденцию к росту.

Поправочный коэффициент роста уровня доходов 1,07.

**ЗАДАНИЕ 3:** Определите размер оборота розничной торговли на предстоящий год по потребительскому обществу, если необходимый размер прибыли в планируемом году составит 91,5 тыс.руб.

Постоянные расходы на продажу (издержки обращения), не зависящие от изменения суммы оборота розничной торговли, рассчитаны в сумме 108 тыс.руб., переменные - 12% к намечаемому обороту розничной торговли.

Уровень доходов определен в размере 27% к обороту розничной торговли.

**ЗАДАНИЕ 4:** Определите план оборота розничного торгового предприятия по трикотажным изделиям на планируемый год.

На начало планируемого года в торговом предприятии имеются запасы трикотажных изделий на 138 тыс. руб., из которых товары на сумму 6 тыс. руб. намечено уценить на 20%.

Торговое предприятие заключило договоры на поставку трикотажных изделий на сумму 836 тыс.руб.

Норматив трикотажных изделий на конец года установлен в сумме 120 тыс.руб.

**ЗАДАНИЕ 5:** Рассчитайте план оборота розничнойторговли магазина на предстоящий год.

Данные:

Фактическая сумма условно-постоянных затрат в отчетном году составила 223 тыс.руб. В планируемом году она возрастет на 6,5%.

Расчетный уровень доходов без НДС по торговле в отчетном году составил 22,3%. В планируемом году сумма доходов без НДС в расчетена 100 руб. возрастет на 1,36 руб.;   
Прогнозный уровень условно-переменных расходов 12,8%; Необходимая прибыль102 тыс. руб.

**ЗАДАНИЕ 6:** Определите план оборота розничной торговли по потребительскому обществу на предстоящий год.

Данные:

Оборот розничнойторговли общества в отчетном году 54520 тыс.руб. Денежные доходы населения в планируемом году возрастут на 20%. Процент охвата денежных доходов населения оборотом розничной торговли в текущем году составил 55,7%, впланируемом году его приростдолжен составить 0,4%. Денежные доходы населения, обслуживаемогопотребительским обществом, составляют 97800 тыс.руб.

**2-й блок**

**ЗАДАНИЕ 1:** Исчислите коэффициент эластичности и возможный объем реализации в планируемом году по трикотажным изделиям.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Прошлый год | Отчетный год |
| Оборот розничной сети | 48800 | 36250 |
| Денежные доходы населения | 565260 | 594500 |
| Численность населения, чел. | 38500 | 40000 |

В планируемом году денежные доходы на душу населения возрастут на 4%, численность населения составит 39900 человек.

**ЗАДАНИЕ 2:** Определите план продажи молока и молочных продуктов по потребительскому обществу на предстоящий год.

Данные:

Вотчетном году продажа молока и молочных продуктов составила 101.0 тыс. руб. В планируемом году предполагается рост численности населения на 2%, рост потребления молока и молочных продуктов на 1 человека на 1%.

Цены намолоко и молочные продукты возрастут в среднем на 10%.

**ЗАДАНИЕ 3:** Определите план продажи сахара на предстоящий год по потребительскомуобществу.

Данные:

Вотчетном году продажа сахара по региону составила 320 тыс.руб. Коэффициент эластичности реализации сахара в зависимости от денежных доходов населения 1,2.

В планируемом году попрогнозам денежные доходы населения в расчете на одного человека с учетом роста розничных цен возрастут на 20%. Численность населения в регионе увеличится на2%.

Доля потребительского общества в продаже сахара с учетом данных анализа составит 15%.

**ЗАДАНИЕ 4:**Предприятие «Омега», реализующее непродовольственные товары повседневного спроса, закончило год, имея результаты хозяйственной деятельности, приведенные в таблице.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Периоды | | |
| Базисный (0) | Отчетный (1) | |
| План | Факт |
| Розничный товарооборот, тыс. руб. | 2890 | 3275 | 3050 |
| Объем реализации товара «А», шт. | 1200 | 1350 | 1350 |
| Объем реализации товара «Б», шт. | 1600 | 1700 | 1900 |
| Объем реализации товара «В», шт. | 3900 | 3350 | 3400 |
| Продажная цена товара «А», руб. | 500 | 550 | 800 |
| Продажная цена товара «Б», руб. | 700 | 800 | 500 |
| Продажная цена товара «В», руб. | 300 | 350 | 300 |

Показатели товарооборота предприятия за последние 4 года составили: 1-й год - 2400 тыс. руб.; 2-й год - 2200 тыс.; 3-йгод - 2890 тыс.; 4-й год - 3200 тыс. руб.

Проведите анализ динамики товарооборота, рассчитайте среднегодовые темпы роста (снижения) показателя, определите степень влиянияизменения объема физической реализации товаров и уровня ценна товарооборот.

**ЗАДАНИЕ 5:** Команда менеджеров магазина мужской одежды «Абель» составляет план товарооборота и его структуру на будущий год. Необходимо помочь им.

Доступна следующая информация:

* ожидаемый рост цен в плановом году - 18%;
* площадь торгового зала увеличится на 22% за счет реконструкции подсобных помещений;
* спрос населения, вероятно, снизится на 2-3%;
* в декабре отчетного года предполагается на 12 рабочих дней закрыть секцию «Рубашки» в связи с частичной перепланировкой торгового зала.

Кроме того, имеются статистические данные:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Год | | | Отчетный | |
| 1-й | 2-й | 3-й | план | факт за 9 мес. |
| Товарооборот | 450 | 510 | 550 | 600 | 450 |
| В т. ч. по товарным группам, (%): |  |  |  |  |  |
| костюмы | 37 | 40 | 42 | 46 | 44 |
| пальто, куртки | 18 | 24 | 30 | 30 | 32 |
| брюки | 16 | 12 | 12 | 12 | 10 |
| рубашки | 29 | 24 | 16 | 12 | 14 |