**Вариант № 6**

1. **Место и роль торговли в рыночной экономике. Роль торговли в формировании государственного бюджета Российской Федерации. Экономические и социальные функции торговли в условиях рынка.**

Торговля - важная составляющая и одна из крупнейших отраслей экономики любого государства. Именно предприятия торговой сферы создают развитую инфраструктуру услуг, вносят весомый вклад в создание благоприятных условий для ее дальнейшего развития. Благодаря эффективному труду сфера торговли из года в год поднимается на новый качественный уровень. [[1]](#footnote-1)

Торговля - это связующее звено между производителем ресурсов - товаров и потребителем - покупателем, обеспечивающая производственную цепочку превращения «деньги-товар-деньги». Зачастую не всегда производитель имеет возможность как физическую, так и экономическую донести свой продукт до конечного потребителя. В то же время производители являются потребителями ресурсов с целью дальнейшего воспроизводства, поэтому также сами являются покупателями и  приобретают ресурсы - товары не только у поставщиков-производителей, но и в большинстве случаев через торговую оптовую сеть.[[2]](#footnote-2)

С точки зрения предпринимательства, торговля представляет собой вид деятельности, направленный на извлечение дохода, где объектом действий является товарообмен, купля-продажа товаров, а также сопутствующие дополнительные услуги по обслуживанию покупателей в процессе реализации товаров и обеспечение доставки товаров, их хранения и подготовки к продаже.

Кроме этого, торговля -  это отрасль с высоким уровнем занятости населения и в трудный переходный период обеспечила рабочими местами значительную часть трудоспособного населения, оставшуюся без работы в связи с упадком производства и массовым закрытием ряда предприятий и организаций. Только по официальным данным Госкомстата России  в организациях оптовой и розничной торговли занято 4,8 млн. человек. Кроме этого, почти  полтора миллиона индивидуальных предпринимателей задействовано в торговле.

Торговля оказывает значительное влияние на развитие производства, поскольку наиболее оперативно реагирует на любые изменения в экономической и политической ситуации в стране. Являясь отраслью экономики, наиболее приближенной к конечному потребителю, торговля регулирует процесс производства в части объема и ассортимента выпускаемой продукции с одной стороны, а с другой стороны - позволяет проанализировать структуру потребительских предпочтений и возможностей, а также динамику уровня жизни населения. В частности, через экономическую составляющую товара  - цену, можно судить об экономическом развитии и динамике инфляционных процессов в государстве.

1. Кроме того прибыль предприятий торговли является одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно- технических Лебедева С.Н. Экономика торгового предприятия: Учебное пособие. – МН. Новое знание, 2008. – 240 с.

и социальных программ.[[3]](#footnote-3)

Также одним из источников финансирования государственного бюджета является государственная торговля.

Будучи формой товарного обращения, в воспроизводственном процессе торговля выполняет свойственные обращению две основные функции. Первая состоит в том, чтобы удовлетворить платежеспособные потребности в продукции, производимой в целях обмена и потому принимающей форму товара, а именно: потребности предприятий в продукции производственно технического назначения, если речь идет об обращении средств производства и личных потребностей всех членов общества, когда речь идет о торговле предметами личного потребления. Путем обращения средств производства происходит формирование материально - технической основы производства (приобретается сырье, полуфабрикаты, комплектующие изделия, закупается оборудование) необходимой для возмещения потребленных средств и расширения масштабов производственной деятельности. Особенность сферы обращения товаров личного потребления в воспроизводственном процессе выражается в том, что на стадии купли - продажи она не зависит от производства. Товары переходят в сферу потребления для удовлетворения личных материальных потребностей людей, воспроизводства рабочей силы.

Другой функцией торговли является возмещение в деньгах стоимости товаров, вовлеченных в сферу товарного обращения (покрываются издержки предприятий и обеспечивается возможность возобновления производства).

При этом важно отметить, что обе функции торговли проявляются одновременно: в каждом акте обмена товаров осуществляется как удовлетворение платежеспособной потребности, так и возмещение стоимости потребленных средств. Выступая как единое целое, вышеуказанные функции не лишены противоречия. Данное противоречие выражается в том, что первая функция отражает интересы потребителей, а вторая - производителей товаров, выступающих соответственно носителями спроса и предложения.

Однако товары не могут сами отправляться на рынок и обмениваться. Обмен товаров осуществляют люди посредством совершаемых ими актов купли - продажи. Поэтому в обмене участвуют как вещи (товары и деньги), так и люди (продавцы и покупатели). Таким образом, на рынке прежде всего представлены экономические отношения между производителями и потребителями в процессе движения результатов труда, полученных не для собственного потребления, а для удовлетворения общественных потребностей. Именно благодаря купле - продаже обособленные товаропроизводители и потребители вступают в контакты между собой. Таким образом, отношения обмена в виде совокупности актов обмена между двумя субъектами представляют собой рыночные отношения. Рынок соединяет людей, заставляя их вступать в определенные отношения между собой. [[4]](#footnote-4)

По мере развития общественного разделения труда, товарного производства и обращения происходит обособление торговли в самостоятельную отрасль, купля и продажа товаров осуществляется при посредстве третьих лиц. Одним из признаков, на основании которого торговля выделяется в самостоятельную отрасль, является обособление товарного обращения в самостоятельную сферу деятельности. Как отрасль торговля имеет свою специфику, которая выражается в присущих только ей торгово - технологических процессах (при выполнении работ по закупке, транспортировке, хранению, подготовке товара к продаже, торговому обслуживанию, оказанию услуг); в материально - технической базе (складской и торговой сети, специальном оборудовании, транспортных средствах и т.д.); в организации торгового обслуживания.   
Обособление торговли ведет также к образованию особой группы работников сферы обращения, специализирующихся на выполнении операций купли и продажи товаров. Таким образом, появляются новые субъекты рыночных отношений помимо производителей и потребителей товаров.

Важнейшее воспроизводственное значение торговли состоит также в том, чтобы полнее удовлетворить платежеспособный спрос населения на товары. При купле - продаже товары распределяются между покупателями в соответствии с их доходами и индивидуальными потребностями.   
Изучение состояния и перспектив спроса покупателей, а также активное воздействие на этот спрос путем рекламы, выпускаемых и новых товаров, расширения объема и повышения качества услуг для покупателей, в частности, послепродажного обслуживания, предоставления краткосрочных скидок и т.д. занимает значительное место в деятельности торговых предприятий.

1. **Прибыль торговли. Экономическая природа и виды прибыли. Планирование прибыли и направления ее использования.**

В литературе описаны несколько подходов к определению прибыли. Два из них — с условными названиями: экономический и бухгалтер­ский — можно рассматривать как базовые.

Суть экономического подхода такова: прибыль (убыток) — это при­рост (уменьшение) капитала собственников, имевший место в отчет­ном периоде. Будем называть прибыль, исчисленную по данному ал­горитму, экономической. Приведенное определение выглядит весьма привлекательным; сложность лишь в том, как его наполнить количе­ственно, т. е. как рассчитать прибыль. Несложно сообразить, что экономическую прибыль можно исчислить либо на основе динамики рыночных оценок капитала (т. е. только для компаний, котирующих свои ценные бумаги на биржах,— именно в этом случае можно полу­чить более или менее объективные данные об изменении капитала собственников), либо по данным ликвидационных балансов на нача­ло и конец отчетного периода.

Оказывается, что в любом случае значение подобным образом рассчитанной прибыли будет исключительно условным. Условность количественной оценки прибыли при таком подходе проявляется не только в субъективности квантификации исходной базы для расчета, но и в том, что далеко не все изменения собственного капитала можно считать элементами прибыли.

Именно поэтому гораздо более обоснованным и реалистичным представляется бухгалтерский подход к определению прибыли, со­гласно которому прибыль (убыток) есть положительная (отрицатель­ная) разница между доходами коммерческой организации, понимае­мыми как приращение совокупной стоимостной оценки ее активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников, и ее расхо­дами, понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала. Поскольку понятия доходов и расходов могут быть определены как по существу (логика сущностного опре­деления была сделана в предыдущем разделе), так и количественно (данные о доходах и расходах аккумулируются в системе учета), приведенное определение гораздо менее схоластично и представляет­ся приемлемым для практического использования. Исчисленную та­ким образом прибыль и называют бухгалтерской.[[5]](#footnote-5)

Оба рассмотренных подхода в принципе не противоречат друг другу; более того, экономический под­ход полезен для понимания сущности прибыли, бухгалтерский – для понимания логики и порядка ее практического исчисления.

Прибыль является одним из ключевых индикаторов успешности финансово-хозяйственной деятельности. Поскольку факторов ее фор­мирования, а таковыми являются отдельные виды доходов и расходов, много, возможно обособление различных показателей прибыли. Имен­но поэтому, характеризуя работу компании в терминах экономической эффективности, нужно уточнять, о какой прибыли идет речь (рис.1.).

Обособление тех или иных видов прибыли осуществляется, преж­де всего, исходя из интересов лиц, имеющих отношение к предпри­ятию. Один из возможных подходов заключается в следующем.

Балансовая прибыль включает три укрупненных элемента: прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг; прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия, финансовые результаты от внереализационных операций.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) – это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия торговли – реализация товаров.[[6]](#footnote-6)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Выручка от реализации продукции (работ, услуг) без НДС | | - | Издержки обращения | | = |
|  |  |  |  |  |  |
| Прибыль от реализации товарной продукции (работ, услуг) | + | Прибыль от прочей реализации | + | Внереализационные прибыли, убытки | = |
|  |  |  |  |  |  |
| Балансовая (валовая) прибыль | | \* | Сумма корректировок по доходам | | = |
|  |  |  |  |  |  |
| Налогооблагаемая прибыль | \* | Ставка, % | = | Сумма налога на прибыль |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Балансовая прибыль | - | Налог и другие обязательные платежи | | = | Чистая прибыль |

Рис. 1. Схема формирования прибыли предприятия торговли

Финансовый результат определяется раздельно по каждому виду деятельности предприятия, относящемуся к реализации продукции, выполнению работ, оказанию услуг. Он равен разнице между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах и затратах на ее производство и реализацию.

Выручка принимается в расчет без налога на добавленную стоимость и акцизов, которые, являясь косвенными налогами, поступают в бюджет.

Предприятия, экспортирующие продукцию, исключают и экспортные тарифы, направляемые в доход государства. При этом денежные поступления, связанные с выбытием основных средств, материальных и нематериальных активов, продажная стоимость валютных ценностей, ценных бумаг не включаются в состав выручки.

Прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия – это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыли (убытки) по прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия.

Предприятие самостоятельно распоряжается своим имуществом. Оно вправе списывать, продавать, ликвидировать, передавать в уставные фонды других предприятий здания, сооружения, оборудования транспортные средства и другие основные фонды, материальные ценности, полученные в процессе сноса и разборки зданий, продавать отдельные объекты, товарно-материальные ценности и другие виды имущества. Финансовый результат имеет место только при продаже перечисленных видов имущества, а также при прочем выбытие недоаммортизированных объектов в некоторых случаях. При реализации основных фондов финансовый результат определяется как разница между проданной ценой реализованных на сторону основных средств и их остаточной стоимостью с учетом понесенных расходов по реализации.

Под иным имуществом предприятия понимаются сырье, материалы, топливо, запчасти, нематериальные активы (патенты, лицензии, торговые марки и т.д.) валютные ценности (иностранная валюта, драгоценные металлы), ценные бумаги. Разница между продажной ценой этих видов имущества предприятия и их балансовой стоимостью (с учетом понесенных в связи с этим расходов) составляет финансовый результат, влияющий на сумму балансовой прибыли.

Финансовые результаты от внереализационных операций – это прибыль (убыток) по операциям различного характера не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией продукции, основных средств, иного имущества предприятия, выполнением работ, оказанием услуг.

Финансовый результат определяется как доходы (убытки) за минусом расходов по внереализационным операциям.

Перечень внереализационных прибылей (убытков) предприятия разнороден и довольно обширен. Значительный удельный вес могут составлять доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений и доходы от сдачи имущества в аренду, (они учитываются в составе внереализационных прибылей, если сдача имущества в аренду не является основной деятельностью предприятия.

Наиболее полные сведения о прибыли и ее компонентах приведе­ны в Отчете о прибылях и убытках (форма № 2), Отчете об изменениях капитала (форма № 3) и соответствующих таблицах бизнес-плана предприятия. [[7]](#footnote-7)

Распределение и использование прибыли является важнейшим хозяйственным процессом, обеспечивающим покрытие потребностей предпринимателей и формирование доходов государства.

Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы всемерно способствовать повышению эффективности торговли, стимулировать развитие новых форм хозяйствования. Одной из важнейших проблем распределения прибыли является оптимальное соотношение доли прибыли, аккумулируемой в доходах бюджета и остающейся в распоряжении хозяйствующих субъектов экономически обоснованная система распределения прибыли должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятия.

Объектом распределения прибыли является балансовая прибыль предприятия. Под ее распределением понимается направление на предприятии.

Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции предприятия.

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

- прибыль, получаемая предприятием торговли распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;

- прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливаются законодательно;

- величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема продаж и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;

- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части - на потребление.

На предприятии распределению подлежит чистая прибыль, т.е. прибыль оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. Из нее взыскиваются санкции, уплачиваемые в бюджет и некоторые внебюджетные фонды.

Распределение чистой прибыли отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия дл финансирования потребностей производства и развития социальной сферы.

В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок представления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий и др.

Распределение чистой прибыли – одно из направлений внутрифирменного планирования, значение которого в условиях рыночной экономики возрастает.

Порядок распределения и использования прибыли на предприятии фиксируется в уставе предприятия и определяется положение, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия.

В соответствии с уставом предприятия могут составлять сметы расходов, финансируемых из прибыли, либо образовать фонды специального назначения: фонды накопления (фонд развития производства или фонд производственного и научно-технического развития, фонд социального развития) и фонды потребления (фонд материального поощрения).

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, подразделяется на две части. Первая увеличивает имущество предприятия и участвует в процессе накопления. Вторая характеризует долю прибыли, используемой на потребление.

При этом необязательно всю прибыль, направляемую на накопление, использовать полностью. Остаток прибыли не использованной на увеличение имущества, имеет важное резервное значение и может быть в последующие годы направлен для покрытия возможных убытков, финансирования различных затрат.

Нераспределенная прибыль в широком смысле, и нераспределенная прибыль прошлых лет свидетельствуют о финансово устойчивости предприятия, о наличии источника для последующего развития.[[8]](#footnote-8)

**Задача 1**

Проанализируйте производительность труда на одного работника и на одного продавца за год в фактических и сопоставимых ценах по данным:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Прогноз | Фактически | Отклонение (+/-) | % выполнения |
| Товарооборот за год, тыс. руб. | 1576300 | 2171830 | +595530 | 138 |
| Численность работников всего, чел.  В т.ч. продавцов, чел.  Индекс цен, раз  Производительность, тыс. руб.  в т.ч продавцов | 73  47  21593  33538 | 66  43  1,5  32907  50508 | -7  -4  +11314  +16970 | 90  91  152  150 |

По результатам анализа сделайте выводы.

Для определения производительности на одного работника и на одного продавца воспользуемся формулой:

Пртр = , (1)

 Где Пртр – производительность труда;

В – выручка от реализации (товарооборот);

Ч – численность сотрудников.

Пртр (раб.)прогноз = = 21593

Пртр (раб.)факт = = 32907

Пртр (прод.)прогноз = = 33538

Пртр (прод.)факт = = 50508

Для расчета производительности труда в сопоставимых ценах рассчитаем сопоставимый товарооборот в плановых ценах.

Тс = Тф / Јцен, (2)

где Тс - товарооборот в сопоставимых ценах

Тф - товарооборот в фактических ценах;

Јцен - индекс цен.[[9]](#footnote-9)

Тс = 2171830/1,5=1447887

Пртр (раб.)факт = = 21938

Пртр (прод.)факт = = 33618

Анализируя представленные данные, можно сделать вывод что фактическая производительность труда работников превысила прогнозный показатель на 11314 тыс. руб. с 21593 тыс.руб. до 32907 тыс. руб. Процент выполнения плана составил 152%.

При этом показатель производительности труда продавцов превысил плановый на 16970 тыс.руб. Таким образом процент выполнения плана составил 150%.

Производительность труда работников в сопоставимых ценах составила 21938 тыс. руб., что на 10969 тыс. руб. меньше фактического показателя.

Производительность труда продавцов в сопоставимых ценах составила 33618 тыс. руб., что на 16890 тыс. руб. меньше фактического показателя.

**Список литературы**

1. Кравченко. Анализ хозяйственной деятельности в торговле.: Учебник для вузов. – Минск.: Высшая школа, 2007. - 398с.

1. Лебедева С.Н. Экономика торгового предприятия: Учебное пособие. – МН. Новое знание, 2008. – 240 с.
2. Лупей Н.А. Доходы, расходы и прибыль торговой организации: Учебное пособие. М.: Изд-во МГУК, 2009. – 64с.
3. Памбухчиянц О.В. Технология торговли: Учебник. – М.: «Маркетинг», 2008.- 248с.
4. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: Учебник./ Под. ред. проф. Л.А. Брагина и проф. Т.П. Данько. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 560с.

1. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: Учебник./ Под. ред. проф. Л.А. Брагина и проф. Т.П. Данько. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 560с. [↑](#footnote-ref-1)
2. Лебедева С.Н. Экономика торгового предприятия: Учебное пособие. – МН. Новое знание, 2008. – 240 с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Кравченко. Анализ хозяйственной деятельности в торговле.: Учебник для вузов. – Минск.: Высшая школа, 2007. - 398с. [↑](#footnote-ref-3)
4. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: Учебник./ Под. ред. проф. Л.А. Брагина и проф. Т.П. Данько. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 560с. [↑](#footnote-ref-4)
5. Памбухчиянц О.В. Технология торговли: Учебник. – М.: «Маркетинг», 2008.- 248с. [↑](#footnote-ref-5)
6. Кравченко. Анализ хозяйственной деятельности в торговле.: Учебник для вузов. – Минск.: Высшая школа, 2007. - 398с. [↑](#footnote-ref-6)
7. Лупей Н.А. Доходы, расходы и прибыль торговой организации: Учебное пособие. М.: Изд-во МГУК, 2009. – 64с. [↑](#footnote-ref-7)
8. Кравченко. Анализ хозяйственной деятельности в торговле.: Учебник для вузов. – Минск.: Высшая школа, 2007. - 398с. [↑](#footnote-ref-8)
9. Кравченко. Анализ хозяйственной деятельности в торговле.: Учебник для вузов. – Минск.: Высшая школа, 2007. - 398с. [↑](#footnote-ref-9)