

Тема

Финансы торговли.

ФИНАНСЫ ТОРГОВЛИ

I. ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗРАСЧЕТА И ФИНАНСОВ В ТОРГОВЛЕ

Торговля — одна из основных отраслей народного хозяйства страны. Она — прямое продолжение процесса производства в сфере обращения, поскольку производство считается завершенным лишь после доведения товара до потребителя. Это производство не ради производства товара, а ради потребления.

Торговля оказывает непосредственное воздействие на развитие производительных сил, осуществляя важную функцию доведения товаров народного потребления до населения страны.

Товарооборот отражает процесс распределения созданного совокупного общественного продукта, национального дохода, изменение объема и структуры потребления товаров, состояние денежного обращения.

Система торговли нашей страны в настоящее время состоит из государственной торговли, кооперативной торговли (потребительской кооперации, производственных кооперативов) и частной. В 1994 г. в общем объеме товарооборота государственная торговля занимала 55 процентов, потребительская кооперация — 16, частная — 24, прочие формы торговли — 5 процентов.

Переход к рыночным отношениям предполагает развитие конкуренции, создание условий, препятствующих монопольной деятельности путем разгосударствления. Для достижения этой цели, в соответствии с Указом Президента России "О коммерциализации деятельности торговли в РСФСР," была начата реорганизация предприятий и организаций розничной торговли и общественного питания независимо от ведомственной принадлежности путем выведения их из состава структурных единиц (магазинов, общественных столовых, кафе, ресторанов и других). Они наделяются правами юридического лица, самостоятельно осуществляют хозяйственную и экономическую деятельность, включая планирование, определение структуры управления и штатов, организацию и стимулирование труда, использование прибыли и т.п.

* Государственное воздействие на их деятельность осуществляется лишь через налоги, налоговые льготы, экономические санкции. Однако процесс коммерциализации осуществляется крайне медленно.

134

Поэтому в государственной торговле на большинстве предприятий применяются два вида хозрасчета: полный и внутренний.

На полном хозрасчете находятся торги, управление торговли, крупные и специализированные магазины. Они наделяются собственными основными и оборотными средствами, составляют самостоятельный баланс, имеют расчетный счет в банке, самостоятельно осуществляют финансовую деятельность. На внутреннем хозрасчете находятся средние и мелкие магазины. Они наделяются оборотными средствами из уставного капитала вышестоящей организации, не имеют расчетного счета в банке и не кредитуются им. Таким магазинам открываются внутренние счета в торге, а расчеты с поставщиками и зачисление выручки производятся банком через расчетный счет торгового предприятия (вышестоящей организации).

Существенной особенностью финансов торговли является то, что в отличие от других отраслей народного хозяйства выручка от реализации товаров поступает преимущественно в налично-денежной форме. До 80 процентов всех поступлений наличных денег в кассы банков идут от торговых предприятий. В связи с этим важной задачей организации здесь финансов являются правильное ведение кассового хозяйства, контроль за поступлением в кассы магазинов выручки, за инкассированием выручки и правильным ее использованием.

Еще одной особенностью торговли является большое число работников, несущих личную ответственность за сохранность и использование материальных и денежных средств. Отсюда вытекает необходимость систематического и строгого финансового контроля.

Финансовое состояние торговых организаций во многом зависит от оптимальности издержек обращения и длительности времени реализации товаров покупателям. Поэтому важным финансовым показателем деятельности торговых предприятий является скорость обращения оборотных средств, то есть время от момента оплаты полученных от поставщиков товаров до их реализации населению. Основными показателями торговой деятельности предприятий всех форм собственности являются: товарооборот в денежном выражении; издержки обращения; валовой доход; прибыль и рентабельность.

II. ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИХ ПЛАНИРОВАНИЕ

Издержки обращения торговых предприятий представляют собой выраженные в денежной форме затраты общественного труда, связанные с процессом продвижения и продажи товаров от

135

мест производства до потребителя. По своей экономической сущности издержки обращения подразделяются на две части:

а) связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения и поэтому увеличивающие стоимость товара. К ним относятся расходы по перевозке, хранению, подработке и упаковке товаров;

б) связанные с превращением товарной формы в денежную. К ним относятся зарплата работников прилавка, расходы на рекламу, административно-управленческие расходы, проценты за кредит, потери и убыль товаров и др. Данные издержки не увеличивают стоимость товаров и целиком покрываются за счет торговых скидок с цены, предоставляемых торговым предприятиям поставщиком товаров. Издержки обращения планируются и учитываются в отчетности в двух показателях:

а) в абсолютной сумме всех издержек обращения в денежном выражении;

б) в виде уровня издержек обращения в процентах к товарообороту.

Важнейшим показателем хозяйственной деятельности торговых предприятий является уровень издержек обращения. На основе этого показателя оценивается степень выполнения торговым предприятием плана по издержкам обращения. Снижение уровня издержек обращения приводит к росту валового дохода (прибыли) предприятия, а следовательно, и эффективности его деятельности. Издержки обращения планируются и учитываются в разрезе отдельных слагаемых элементов.

Расходы на перевозку товаров. Расходы на оплату труда. Расходы на аренду и содержание помещений. Амортизация.

Отчисления в ремонтный фонд. Расходы на хранение, подработку и упаковку товаров. Расходы на торговую рекламу. Проценты за кредит. Отчисления на социальное страхование. Потери товаров при перевозке, хранении и реализации в пределах установленных норм. • Прочие расходы.

Основными факторами, снижающими уровень издержек обращения, являются:

- рост объема розничного товарооборота;
 - повышение производительности труда работников торговли;
 - сокращение времени товарного обращения;
 - рациональное использование основных и оборотных средств;
 - повышение качества товаров и соответствие их ассортимента спросу населения; *
- сокращение потерь и убыли товаров при транспортировке и хранении.

III. ОБОРОТНЫЕ СРВДСТВА ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Оборотные средства торговли представляют собой совокупность денежных средств, инвестированных в сферу обращения в качестве источника финансирования авансируемых торговыми предприятиями затрат на, создание необходимых товарных запасов и совершение издержек обращения.

Оборотные средства по степени планирования подразделяются на нормируемые и ненормируемые.

К нормируемым относятся:

- запасы товаров текущего хранения в розничной сети, на складах и в пути;
- денежные средства в кассах и в пути;
- запасы тары порожней и под товаром;
- малоценные и быстроизнашивающиеся предметы;
- запасы топлива, горючего и материалов для хозяйственных нужд;
- расходы будущих периодов;
- запасы сырья и товаров на предприятиях общественного питания. К ненормируемым относятся:
- денежные средства на счетах в банке;
- средства в расчетах (дебиторы).

Структура оборотных средств торговли характеризуется высокой долей товарных запасов — около 90 процентов от общей стоимости оборотных средств, незначительным удельным весом денежных средств — около 5 и расчетами — 5 процентов.

По источникам формирования оборотные средства торговли характеризуются высоким участием кредитов банка в формировании товарных запасов.

В связи с тем, что объем товарооборота значительно колеблется по отдельным кварталам года, в качестве исходных данных

137

для расчета нормативов принимается товароборот IV квартала планируемого года, исчисленный по себестоимости с добавлением налога на добавленную стоимость, уплачиваемого поставщикам товаров. При этом себестоимость включает в себя покупную цену товара плюс издержки обращения по статьям: "Транспортные расходы" и "Расходы по доставке товаров на склад".

Методы нормирования собственных оборотных средств в торговле имеют некоторые отличия от методов нормирования оборотных средств в промышленности. Эти отличия касаются двух статей: "Товарные запасы", "Денежные средства в кассах и в пути".

Методы нормирования остальных статей собственных оборотных средств однотипны с методами нормирования в промышленности.

По товарным запасам нормирование начинается с определения нормы запаса в днях. Эта норма складывается из следующих составных элементов.

1. Время пребывания товара в форме торгового запаса в торговом зале для показа в продаже товаров и обеспечения регулярной продажи их до очередного поступления от поставщиков.

2. Время нахождения оплаченного товара в пути.

3. Время приемки товара, проверки его качества и подготовки к продаже.

4. Время пребывания товара в форме гарантийного (страхового) запаса.

На основе рассчитанной нормы запаса в днях определяется плановая потребность оборотных средств по статье "Товарные запасы". Для этого плановый товароборот IV квартала планируемого года, исчисленный по себестоимости с добавлением налога на добавленную стоимость, делится на 90 дней для определения стоимости однодневного оборота.

Плановая потребность в оборотных средствах по статье "Товарные запасы" определяется путем умножения однодневного оборота на норму запаса в днях.

Норма запаса по денежным средствам в кассе торговых предприятий устанавливается в зависимости от часов работы магазина и графика заезда за выручкой инкассаторов банка. Эта норма колеблется от 0,1 до 0,3 дня. Кроме того, устанавливается 1 день на денежные средства в пути, так как сданная выручка зачисляется на счет торгового предприятия на второй день после поступления выручки в кассу банка.

Для определения норматива собственных оборотных средств по данной статье необходимо плановый оборот IV квартала планируемого года, исчисленный по полной продажной стоимости, включая и налог на добавленную стоимость, разделить на 90 дней. Полученный однодневный оборот умножить на норму запаса денежных средств в кассе и в пути.

Прирост собственных оборотных средств у государственных торговых организаций финансируется за счет средств фонда производственного и социального развития и устойчивых пассивов.

IV. ВАЛОВОЙ ДОХОД В ТОРГОВЛЕ

Валовой доход торгового предприятия представляет собой сумму всех доходов, полученных как от реализации товаров, так и от оказания услуг по другим видам деятельности. Основная часть валового дохода формируется за счет разницы между розничной ценой без налога на добавленную стоимость и ценой приобретения товаров без налога на добавленную стоимость. Основным источником доходов от торговой деятельности „длительное время были торговые скидки, которые получали предприятия торговли в виде фиксированной части государственных розничных цен. Их размеры утверждались одновременно с розничными ценами централизованно и должны были возмещать издержки обращения и обеспечивать получение прибыли.

В настоящее время в соответствии с Указом Президента РФ "О мерах по либерализации цен" торговые скидки сохраняются на ограниченное число потребительских товаров, реализуемых населению по государственным розничным ценам.

В условиях либерализации цен торговым предприятиям предоставляется право самостоятельно определять торговые надбавки (наложения) на товары, реализуемые по свободным розничным ценам.

В соответствии с законом правительства республик в составе РФ, органы исполнительной власти краев и областей-, 'автономных образований, городов Москвы и Санкт-Петербурга имеют право устанавливать и регулировать предельные размеры торговых надбавок. До установления предельных размеров применяемые торговыми предприятиями надбавки не могут превышать 25 процентов (с налогом на добавленную стоимость), а в районах Крайнего Севера и горных районах — 45 процентов к свободно отпущенным (оптовым) ценам (к

ценам закупки). По мясу, мясопродуктам, маслу животному, а также ювелирным изделиям — соответственно 15 и 30 процентов.

139

Такое регулирование не распространяется на предприятия торговли и общественного питания, находящиеся в частной собственности.

Существуют два метода определения валового дохода на планируемый период — метод прямого счета и аналитический.

Исходными данными для прямого счета являются плановый объем товарооборота отдельных товаров (группы), величина надбавок и норм торговых скидок по отдельным видам товаров (групп).

Исходными данными для аналитического метода являются результаты экономического анализа величины и состава доходов за период, предшествующий планируемому. На основе этого определяется средний уровень валового дохода в процентах к товарообороту за период, предшествующий планируемому. Для повышения точности расчетов на планируемый год базовую величину валового дохода корректируют на возможные сдвиги в структуре товарооборота, изменения цен, торговых скидок и надбавок.

При определении валового дохода необходимо учитывать наряду с доходом от торговой деятельности доходы от других видов деятельности, а именно:

- от выполнения ремонтно-строительных работ и оказания платных услуг в размере сметной стоимости;
- доходы автотранспортных, сельскохозяйственных предприятий, а также коммунального хозяйства, тарных баз и других предприятий.

Величина дополнительных доходов исчисляется по каждому виду деятельности исходя из объема работ и их стоимости или на основании отчетных данных за период, предшествующий плановому, и прибавляется к общей сумме валовых доходов.

Валовой доход корректируется на сумму внереализационных доходов и расходов.

Внереализационные доходы включают:

- доходы от долевого участия в совместных предприятиях, от сдачи имущества в аренду, дивиденды по акциям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;

- штрафы, получаемые с поставщиков за недопоставку и нарушение качества товаров, за нарушение договорных условий, пени, полученные от покупателей за несвоевременную оплату счетов;

- суммы частичного возмещения ущерба, неустойки в размере одного процента от стоимости вещей, сданных на комиссию, при возврате их сдатчикам;

140

- суммы, поступившие от ранее списанных долгов и дебиторской задолженности. В состав внереализационных расходов включаются:

- штрафы и пени, уплаченные за простой транспортных средств, нарушения договорных условий;

- пени, уплаченные за несвоевременную оплату счетов;

- суммы потерь по таре;

- потери от списания дебиторской задолженности;

- потери от стихийных бедствий.

V.

Прибыль государственных предприятий определяется как разница между валовым доходом, скорректированным на внереализационные доходы и расходы, и издержками обращения. В настоящее время государственные торговые предприятия самостоятельно распределяют прибыль, остающуюся в их распоряжении, после уплаты налогов и обязательных платежей. За счет прибыли финансируются расходы на научно-исследовательские работы, модернизацию оборудования, строительство новых объектов, прирост оборотных средств, уплату процентов по долгосрочным ссудам, погашение долгосрочных кредитов банка, расходы на подготовку кадров, строительство жилья и других объектов производственного назначения. Прибыль направляется на финансирование перечисленных затрат непосредственно или через формирование соответствующих фондов, например фонда производственного и социального развития предприятия. Перечень целевых фондов, создаваемых в торговле, их название, порядок формирования и использования определяются предприятиями самостоятельно.

Торговые предприятия создают фонд регулирования свободных розничных цен (фонд риска). Средства этого фонда/используются в качестве источника покрытия потерь товаров при транспортировке, хранении и реализации, а также для возмещения сумм снижения цен на товары при изменении спроса.

Формирование фонда риска производится в размерах, самостоятельно определяемых предприятием с включением в торговую надбавку. В случае необходимости по решению предприятия фонд риска может увеличиваться (уменьшаться) за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Рентабельность торговых предприятий определяется двумя показателями.

141

1. Процентное отношение прибыли к товарообороту.
2. Процентное отношение прибыли к издержкам обращения.

Однако первый показатель, скорее, характеризует не степень эффективности работы торгового предприятия, а долю прибыли в цене реализованных товаров. Поэтому представляется, что отношение прибыли к издержкам обращения полнее отражает рентабельность розничной торговли.

Исчисление налога на добавленную стоимость в торговле имеет свои особенности. Облагаемым оборот является:

- по товарам, реализуемым по свободным розничным ценам,— сумма разницы между оборотом товаров по свободным розничным ценам и оборотом товаров по ценам поставщиков с налогом на добавленную стоимость;
- по товарам, реализуемым по государственным регулируемым ценам, приобретенным торговлей по ценам с учетом налога на добавленную стоимость с предоставлением торговых скидок, — сумма торговых скидок;
- по товарам, по которым производится дотирование из бюджета, — сумма торговых скидок;
- по комиссионной торговле — доход, полученный в виде комиссионного сбора/Ставка налога 21,88 процента к облагаемому обороту.

VI. ОСОБЕННОСТИ ХОЗРАСЧЕТА И ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

"Потребительская кооперация — это совокупность добровольных обществ пайщиков, их объединений, действующих на основании устава в целях удовлетворения своих потребностей в товарах и услугах за счет денежных и материальных взносов" (Закон Российской Федерации "О потребительской кооперации в РФ" от 19 июня 1992 г.).

Потребительская кооперация исторически сложилась как массовая общественно-хозяйственная организация, основанная на кооперативной собственности, осуществляющая товарный обмен между городом и деревней, промышленностью и сельским хозяйством.

Основу потребительской кооперации составляют потребительские общества (кооперативы), которые в целях взаимопомощи объединились в территориально-производственные союзы (район, округ, область, республика).

142

Пайщиками потребительских обществ могут быть граждане, достигшие 16-летнего возраста, крестьянские, фермерские хозяйства, кооперативы и иные предприятия и организации.

Потребительская организация в интересах пайщиков осуществляет заготовительную, торговую, производственную, посредническую и иную деятельность, не запрещенную законодательством, всемерно содействует развитию социально-бытовой инфраструктуры, ведет благотворительную деятельность, участвует в международном кооперативном движении.

Пайщики имеют право:

- объединяться на добровольной основе в потребительские общества и свободно выходить из них с возвратом паевого взноса и соответствующей этому взносу доли приращенного имущества;
- получать долю дохода, подлежащего распределению между пайщиками, передавать по наследству свой пай и дивиденды на него;
- участвовать в управлении потребительским обществом, избирать и быть избранным в распорядительные и контрольные органы;
- пользоваться преимуществом при сбыте и переработке продукции личного хозяйства и промысла через предприятия потребительской кооперации;
- быть принятым в первоочередном порядке на работу в потребительское общество.

Пайщик обязан соблюдать устав потребительского общества, выполнять свои обязательства перед потребительским обществом.

1 Потребительские общества являются юридическим лицом. Они могут быть сельскими-, поселковыми, районными, городскими и любыми другими. .

Высшим органом потребительского общества является собрание пайщиков (их уполномоченных), которое принимает устав, определяет размер вступительного и паевого взноса, избирает распорядительные и контрольные органы потребительского общества, устанавливает средства на их содержание, заслушивает отчеты о деятельности общества.

Деятельность потребительского общества прекращается по решению общего собрания пайщиков (их уполномоченных).

При прекращении деятельности (ликвидации) потребительского общества порядок использования его имущества, оставшегося после уплаты налогов, выполнения обязательств перед