

Тема 2.2.

Товарооборот, как основной показатель деятельности организации

Товарооборот

Это важнейший показатель для предприятий торговли.

Выражается в денежной форме и характеризует количество реализованной продукции за определенный период времени (выручка предприятия).

Виды товарооборота

Розничный

Оптовый

Розничный товарооборот



Розничный товарооборот

Продажа товаров населению для удовлетворения личных потребностей в обмен на его денежные доходы, а также продажа товаров организациям в порядке мелкого опта.

Характеристики розничного товарооборота

Качественная - связана со структурой товарооборота, т.е. ассортиментным составом

Количественная – связана с объемом реализации в денежном исчислении

Розничный товароборот объединяет все операции, связанные с поставкой товаров конечному потребителю.

Продажа в розницу завершает процесс обращения товаров на потребительском рынке.

Состав розничного товарооборота включает:

- выручку от продажи прод. и непрод. товаров через розничную торговую сеть, автоматы, автолавки;
- продажу товаров населению в кредит (с рассрочкой);
- продажу печатных изданий (книг, газет, журналов);
- выручка от продажи медикаментов в аптеках;

- выручку от продажи одежды, обуви, головных уборов и т.д. из мастерских по индивидуальным заказам;
- выручку от ремонта одежды, обуви, мебели и т.д.;
- выручку за ремонт и техническое обслуживание автомобилей;
- выручку от продажи товаров из комиссионных магазинов.

**Через розничный товарооборот
происходит смена форм
стоимости товаров. В результате
возмещаются производственные
затраты и создаются условия для
дальнейшего развития
производства.**

Розничный товароборот
отражает уровень жизни населения.



Товарная структура розничного товарооборота



Продовольственные
товары



Непродовольственные
товары

Структура продовольственных товаров

- мясо и мясопродукты;
- рыба и рыбопродукты;
- жиры;
- молоко и молочные продукты;
- яйца;
- сахар;
- кондитерские изделия;
- чай;
- соль;

Структура

непродовольственных товаров

- ткани;
- одежда, белье, головные уборы, меха;
- трикотажные и чулочно-носочные изделия;
- обувь;
- хозяйственное мыло и синтетические моющие средства;
- туалетное мыло и парфюмерия;
- галантерея и нитки;
- табачные изделия;
- спички;

Система показателей розничного товарооборота

- объем товарооборота в стоимостном выражении в текущих ценах (руб.);
- объем товарооборота в стоимостном выражении в сопоставимых ценах (т/об : I цен);
- ассортиментная структура товарооборота по отдельным группам товаров (руб., %);
- однодневный объем товарооборота (руб.).



Товарные запасы: понятие, их значение и классификация

Что такое «товарный запас»

Это совокупность товарной массы, которая находится в сфере обращения и предназначена для продажи.

Мотивы создания запасов

- непрерывность процессов обращения;
- сезонность производства и потребления;
- неравномерность размещения производства и районов потребления;
- необходимость преобразования производственного ассортимента в торговый;
- колебания спроса и ритма производства и другими причинами.

Классификация товарных запасов



По месту нахождения

в розничной
сети

в ОПТЕ

в общественном
питании

в пути

По размерам

минимальные
ТЗ

максимальные
ТЗ

средние ТЗ

Расчет товарных запасов за месяц

$$(z_{\text{н}} + z_{\text{к}}) / 2$$

Расчет товарных запасов за квартал, полугодие, год

$$Z_{\text{ср}} = \frac{Z_1 + Z_2 + \dots + Z_n}{n - 1}$$

ПРИ УЧЕТЕ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ ИСПОЛЬЗУЮТ:

абсолютные показатели

относительные показатели

Абсолютные показатели представляют собой стоимостные (денежные) или натуральные единицы.

Абсолютный размер товарных запасов – величина не постоянная, т.к. зависит от поступления и продажи товаров.

Главный недостаток абсолютных показателей – невозможность с их помощью определить степень соответствия величины товарного запаса потребностям развития товарооборота.

**Более широкое распространение
получили относительные
показатели, позволяющие
сопоставлять величину
товарного запаса с
товарооборотом торгового
предприятия.**

ТОВАРНЫЕ ЗАПАСЫ В ДНЯХ:

$TЗ \text{ дн} = TЗ \text{ факт} / \text{Однодневный т/о}$

$\text{Однодневный т/о} =$

$T/o \text{ за период} / \text{Кол-во дней в периоде}$

Показывает, на сколько дней торговли при данном объеме товарооборота может хватить имеющихся ТЗ

ТОВАРНЫЕ ЗАПАСЫ В ДЕНЕЖНЫХ ЕДИНИЦАХ

ТЗ тыс. руб. =

Однодневный т/о × Норма ТЗ в днях

Норма ТЗ - это расчетное минимальное количество ТЗ, которое должно находиться у торгового предприятия для обеспечения бесперебойного снабжения покупателей товарами.

Она устанавливается в соответствии с объемом товарооборота, размером торгового предприятия и частотой поступления товаров на предприятие.

**ТОВАРООБОРАЧИВАЕМОСТЬ,
МЕТОДИКА ЕЕ РАСЧЕТА,
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ
УСКОРЕНИЯ**

Что такое товарооборотчиваемость

Это скорость обращения товаров или время, в течение которого реализуются товарные запасы.

ТОВАРООБОРАЧИВАЕМОСТЬ ОПРЕДЕЛЯЮТ

В днях

В количестве
оборотов

**ТОВАРООБОРАЧИВАЕМОСТЬ
В ДНЯХ ПОКАЗЫВАЕТ ЗА
СКОЛЬКО ДНЕЙ РЕАЛИЗУЕТСЯ
СРЕДНИЙ ТОВАРНЫЙ ЗАПАС**

О в днях =

ТЗ средний / однодневный т/о

ТОВАРООБОРАЧИВАЕМОСТЬ В КОЛИЧЕСТВЕ ОБОРОТОВ

$$\text{О в днях} = \frac{\text{Т/о}}{\text{Средние ТЗ}}$$

или

$$\text{О в днях} = \frac{\text{Количество дней в периоде}}{\text{О в днях}}$$

Ускорение времени обращения товаров позволяет высвободить оборотные средства (деньги), вложенные в товары, снова пустить их в оборот и в результате увеличить прибыль.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗМЕР ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ И ТОВАРООБОРАЧИВАЕМОСТЬ

1. Объем товарооборота (чем больше товарооборот, тем больше требуется товарных запасов).
2. Соотношение спроса и предложения. Если спрос растет – размер товарных запасов снижается, а товарооборачиваемость ускоряется. Если спрос падает – размер товарных запасов увеличивается, а товарооборачиваемость замедляется.
3. Сложность ассортимента (чем шире ассортимент, тем больше размер товарных запасов).

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗМЕР ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ И ТОВАРООБОРАЧИВАЕМОСТЬ

4. Организация и частота завоза товаров.
5. Потребительские свойства товаров.
6. Ритмичность поступления товаров.
7. Состояние материально-технической базы.
8. Организация рекламы и продажи товаров.
9. Особенности фасовки и другие факторы.

ТЕМА 2.3. ОПТОВЫЙ ТОВАРООБОРОТ



Это продажа крупными партиями предметов материально-технического оснащения, сырья (для предприятий легкой и пищевой промышленности), товаров народного потребления предприятиям и организациям для переработки и продажи.

Признаки оптовой торговли

продажа
крупными
партиями

продажа для
последующей
переработки и
продажи

продажа

продажа

Функции оптовой торговли

1. Осуществление экономических связей между районами страны, отраслями производства, изготовителями товаров и розничной торговлей.
2. Закупка и завоз товаров от предприятий изготовителей.
3. Исследование и прогнозирование спроса населения, сбор информации о возможностях поставщиков.
4. Снабжение магазинов товарами в соответствии с заключенными договорами.
5. Создание запасов товаров текущего и сезонного хранения.
6. Подборка, фасовка, подсортировка, комплектование ассортимента, проверка качества товаров.
7. Доставка товаров в розничную сеть.

Виды оптового товарооборота

- По видам

- По реализации (продажа предприятиям розничной торговли)

- **Внутрисистемный** (продажа товара одними оптовиками другим оптовикам)

- По форме

- **Складской**

- (продажа со склада)

- **Транзитный**

- (сразу в розницу минуя склад)

Показатели оптового товарооборота

1. Поступление товаров на склад оптовой базы при помощи балансового метода.

$$\Pi = \text{Реализация со склада} + \text{Зк} - \text{Зн}$$

2. Закупки товаров оптовой базой:

$$V_{\text{закупок}} = \Pi + \text{транзит с участием в расчетах (с вложением средств)}$$

**В оптовой торговле имеется
особенность расчета ТЗ в днях и
оборачиваемости в днях –
использование однодневного
складского товарооборота**

ТЗ в днях =

ТЗ факт / Однодневный скл. т/о

О дн =

ТЗ ср. / Однодневный скл. т/о