

**Экономическая модель ювелирного магазина в переходный период**

**(с УСН на ОСНО)**

**Вариант А - без индексации розничных цен**

Позиция	Сумма	В т.ч. НДС
Объем продаж	1750 тыс.	292 тыс.
Приходная стоимость товара	1000 тыс.	-
Торговая наценка 75%	750 тыс.	-
Затраты на реализацию:		
Аренда помещения	180 тыс.	30 тыс.
Коммунальные услуги	20 тыс.	3,3 тыс.
Охрана	18 тыс.	3,0 тыс.
Реклама	30 тыс.	5,0 тыс.
Заработная плата сотрудников	190 тыс.	-
Социальные сборы	57 тыс.	-
Банковский % по кредиту	15 тыс.	-
Прочие расходы	25 тыс.	-
<b>Итого затраты:</b>	<b>535 тыс.</b>	<b>41,3 тыс.</b>
НДС начисленный		292 тыс.
НДС к зачету		41,3 тыс.
<b>НДС к уплате</b>		<b>250,7 тыс.</b>
Прибыль до налогообложения (750 – 41,3 – 250,7 – 493,7)	- 35,7 тыс.	
<b>Чистая прибыль</b>	-	
<b>Рентабельность</b>	<b>- 2,0%</b>	

**Вывод по варианту А**

Без индексации стоимости ювелирных изделий из старых товарных запасов и увеличения торговой наценки ювелирный магазин будет работать с отрицательной рентабельностью.