

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.	-
Итого затраты:	535 тыс.	41,3 тыс.
НДС начисленный		292 тыс.
НДС к зачету		41,3 тыс.
НДС к уплате		250,7 тыс.
Прибыль до налогообложения (750 – 41,3 – 250,7 – 493,7)	- 35,7 тыс.	
Чистая прибыль	-	
Рентабельность	- 2,0%	

Вывод по варианту А

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