

Экономическая модель ювелирного магазина в переходный период

(с УСН на ОСНО)

Вариант Б - с индексацией розничных цен на 20% и увеличением торговой наценки с 75% до 110%

Позиция	Сумма	В т.ч. НДС
Объем продаж	2100 тыс.	350 тыс.
Приходная стоимость товара	1000 тыс.	-
Торговая наценка 110 %	1100 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		350 тыс.
НДС к зачету		41,3 тыс.
НДС к уплате		308,7 тыс.
Прибыль до налогообложения (1100 – 41,3 – 308,7 – 493,7)	256,3 тыс.	
Налог на прибыль 20%	51,3 тыс.	
Чистая прибыль	205 тыс.	
Рентабельность	9,7%	

Вывод по варианту Б

Для сохранения рентабельности на среднем отраслевом уровне (от 8,0% до 12,0%) необходимо проиндексировать стоимость ювелирных изделий из старых товарных запасов на 20% и увеличить торговую наценку ювелирного магазина с 75% до 110%.