МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ТОРГОВЛИ

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

КРАСНОЯРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

Кафедра экономики торговли

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

на тему: "Издержки обращения предприятия торговли: анализ и экономическое обоснование"

(на материалах ООО "Ренессанс")

Красноярск

Оглавление

Введение

1. Издержки обращения как основной показатель деятельности предприятий торговли

1.1 Экономическая сущность издержек обращения как экономической категории

1.2 Виды издержек обращения и их классификация

1.3 Методика анализа и планирования издержек обращения

2. Анализ издержек обращения ООО "РЕНЕССАНС"

2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика деятельности ООО "Ренессанс"

2.2 Анализ внешней и внутренней среды ООО "Ренессанс"

2.3 Характеристика основных показателей ООО "Ренессанс", определяющих величину издержек обращения предприятия

2.4 Анализ динамики издержек обращения ООО "Ренессанс"

2.5 Анализ издержек обращения по отдельным статьям затрат

3. Экономическое обоснование издержек обращения ООО "РЕНЕССАНС" на планируемый период

3.1 Резервы повышения эффективности деятельности ООО "Ренессанс" на основе оптимизации издержек обращения

3.2 Планирование оборота розничной торговли ООО "Ренессанс"

3.3 Экономическое обоснование издержек обращения по общему объему и статьям затрат, с учетом рекомендаций по оптимизации

издержек обращения

Заключение

Библиографический список

Приложения

## Введение

В современных условиях развития рыночных отношений в экономике страны практически все предприятия, в том числе предприятия торговли, работают в условиях полного экономического расчёта, основанного на таких принципах, как хозяйственная самостоятельность, самофинансирование, контроль рублём, материальная заинтересованность, материальная ответственность.

Повышение рентабельности деятельности торгового предприятия возможно как за счёт роста его доходов, в том числе и основного вида доходов - реализованных торговых надбавок так и за счёт оптимизации расходов предприятия. В современных условиях жёсткой конкуренции на потребительском рынке при одновременном падении покупательской способности населения, предприятия торговли не имеют возможности существенного увеличения торговой надбавки, а, следовательно, и величины валовой прибыли, так как это приводит к росту розничных цен и снижению конкурентоспособности предприятия. Другие же виды доходов (операционные, внереализационные) занимают, как правило, незначительный удельный вес в структуре доходов торгового предприятия и поэтому не оказывают существенного влияния на общую сумму его доходов. Поэтому в современных условиях деятельности предприятия торговли все большее значение приобретает оптимизация расходов предприятия торговли (издержек обращения). Изучение издержек обращения в сфере торговли имеет большое практическое значение. Эта проблема приобретает особую актуальность, так как результаты работы каждого предприятия, его конкурентоспособность находятся во все большей зависимости от уровня производственных затрат.

Необходимость качественных сдвигов в экономике, перехода ее на пути рыночного развития, выдвинуло в число обязательных условий повышения эффективности производства экономию и рациональное использование всех видов ресурсов. В связи с этим ведение действующего контроля затрат с целью постоянного снижения их величины становится одной из важнейших задач системы управления предприятием. Особую специальную роль в ее решении играет учет, призванный обеспечить систему управления качественной информацией об издержках обращения.

Правильная организация учета издержек обращения дает возможность выявить резервы их снижения. Учет позволяет своевременно отражать производственные затраты и контролировать ход выполнения плана по издержкам обращения, расходования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Он способствует строжайшему соблюдению сметно-финансовой дисциплины и режима экономии, внедрению и управлению хозяйственным расчетом. Совершенствование учета издержек обращения ведет к более правильному отражению и в свою очередь отысканию дополнительных резервов их сокращения.

Экономический анализ издержек обращения предприятия позволяет выявить полезные и бесполезные расходы, резервы их снижения (абсолютного и относительного) и разработать на этой основе экономическое обоснование расходов на будущий период с целью и повышения рентабельности деятельности торгового предприятия в целом.

Чтобы усилить контроль за издержками обращения предприятия необходимо проанализировать каждую статью издержек обращения. Такой анализ помогает полнее вскрыть резервы сокращения издержек обращения, способствует более эффективному использованию всех видов ресурсов, труда, основных фондов, топлива, энергий и материалов.

Актуальность вышерассмотренных проблем и определила выбор темы дипломной работы.

Целью написания дипломной работы является осуществление комплексного экономического анализа издержек обращения, выявление резервов повышения эффективности деятельности предприятия на основе их дальнейшей оптимизации.

В соответствии с поставленной целью в дипломной работе были определены и решены следующие задачи:

Рассмотрена экономическая сущность, состав, порядок формирования издержек обращения в соответствии с действующим законодательством.

Дана методика анализа и планирования издержек обращения.

Дана краткая организационно-экономическая характеристика предприятия.

Осуществлён подробный экономический анализ издержек обращения предприятия, проведена оценка влияния факторов на их изменение.

Проведено экономическое обоснование издержек обращения предприятия.

Выявлены резервы снижения отдельных видов издержек обращения и предложен ряд мероприятий по их оптимизации.

Теоретической основой написания дипломную работы являются законодательные и нормативные документы по вопросам формирования затрат и формирования финансовых результатов, налогообложению; труды отечественных и зарубежных экономистов по изучаемому вопросу и проблеме, материалы периодической печати по теме исследования, бухгалтерская и статистическая отчётность предприятия, материалы собственных исследований.

Методологической основой написания дипломной работы являются следующие методы: метод группировок и сравнения, индексный метод, метод разниц, метод цепных подстановок, метод экспертных оценок, экономико-статистический и технико-экономический методы для прогнозирования величины издержек обращения. Применение каждого из этих методов определяется характером решаемых в процессе исследования задач.

Предметом анализа в дипломной работе являются издержки обращения предприятия торговли, а объектом исследования конкретное предприятие - ООО "Ренессанс".

Период анализа издержек обращения: 2004 год к 2003 году. Планирование товарооборота и экономическое обоснование издержек обращения ООО "Ренессанс" осуществлено на 2005 год.

Дипломная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, приложений.

Общий объём работы 121 страница. Дипломная работа иллюстрирована 10 рисунками; 45 таблицами; 9 приложениями. Библиографический список включает в себя 54 источника.

## 1. Издержки обращения как основной показатель деятельности предприятий торговли

## 1.1 Экономическая сущность издержек обращения как экономической категории

Под расходами торгового предприятия (издержки обращения), согласно Положению по бухгалтерскому учёту 10/99 "Расходы организации" "признаётся уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [21. с.72-76].

При этом не признается расходами организации выбытие активов по следующим причинам:

в связи с приобретением (созданием) необоротных активов (основных средств, нематериальных активов и т.п.);

по вкладам в уставные капиталы других организаций, приобретению акций АО и иных ценных бумаг с целью перепродажи (продажи);

по перечислению средств (взносов, выплат и т.п.), связанных с благотворительной деятельностью, расходам на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительного характера и иных аналогичных мероприятий;

в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов иных ценностей, работ, услуг;

в виде авансов, затрат в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;

по повышению кредитов, займов, полученных предприятием.

В соответствии с действующим законодательством выделяют две основные группы расходов торгового предприятия: расходы по обычным видам деятельности (для предприятий торговли - по реализации потребительских товаров) и прочие расходы (рис.1.1).

Рис.1.1 Состав расходов предприятия торговли

Расходы торгового предприятия

Расходы по обычным видам деятельности

Прочие расходы

Коммерческие расходы

Управленческие расходы

Внереализационные расходы

Операционные расходы

Налоги

Налоги, относимые на финансовые результаты

Налоги с оборота

Налоги, относимые на прибыль до налогообложения

Более подробно состав расходов предприятия торговли представлен в табл.1.1

Таблица 1.1

Состав расходов торгового предприятия в соответствии с действующим законодательством

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Группа  расходов | Вид  расходов | Состав расходов |
| I. Расходы по обычным видам дея-тельности  организаций | 1.1 Издержки  обращения | 1.1.1 Транспортные расходы |
| 1.1.2 Расходы на оплату труда |
| 1.1.3 Отчисления на социальные нужды (единый социальный налог) |
| 1.1.4 Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, оборудования и инвентаря |
| 1.1.5 Амортизация основных средств |
| 1.1.6 Расходы на ремонт основных средств |
| 1.1.7 Расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд |
| 1.1.8 Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров |
| 1.1.9 Расходы на рекламу |
| 1.1.10 Потери товаров и технологические отходы |
| 1.1.11 Расходы на тару |
| 1.1.12. Прочие расходы |
| II. Прочие расходы | 2.1 Операции-онные расходы | 2.1.1 Расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации, предприятия |
| 2.1.2 Расходы, связанные с предоставлением за плату прав; возникающих на основе патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности |
| 2.1.3 Расходы, связанные с участием в уставных капиталах других |
| 2.1.4 Расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и других активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции |
| 2.1 5 Проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов) |
| 2.1.6 Расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями |
|  | Продолжение таблицы 1.1 |
| 2.2 Внереали-зационные рас-ходы | 2.2.1 Штрафы, пени, неустойки за нарушение договоров |
| 2.2.2 Возмещение причиненных организацией убытков |
| 2.2.3 Убытки прошлых лет, признанные в отчетном году |
| 2.2.4 Суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности других долгов, не реальных для взыскания |
| 2.2.5 Курсовые разницы |
| 2.2.6 Суммы уценки активов (за исключением внеоборотных активов)  2.2.7 Прочие внереализационные расходы |
| III. Налоги | 3.1 Налоги с оборота | 3.1.1 Налог на добавленную стоимость  3.1.2 Акциз и акцизные сборы |
| 3.2 Налоги, от-носимые на издержки обраще-ния | 3.2.1 Транспортный налог  3.2.1 Земельный налог  3.2.3 Единый социальный налог |
| 3.3 Налоги, от-носимые на фи-нансовые резу-льтаты деятель-ности | 3.3.1 Налог на имущество |
| 3.4 Налоги на прибыль до налогообложения | 3.4.1 Текущий налог на прибыль  3.4.2 Единый налог на вмененный доход |

С 01.01.2000 и до 01.01.2004 года в соответствии с действующим законодательством был выделен такой вид расходов, как *чрезвычайные расходы,* которые включали в себя расходы предприятия, возникающие вследствие каких-либо чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности, т.е. пожара, аварии, стихийного бедствия и т.п. Данные расходы уменьшали сумму прибыли от обычной деятельности и участвовали в формировании чистой прибыли торгового предприятия.

В целях налогообложения под расходами следует понимать любые обоснованные (экономически оправданные) и документально подтвержденные затраты, при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной па получение дохода. В их составе будут выделяться расходы, снизанные с производством и реализацией товаров (работ, услуг), и внереализационные расходы (рис.1.2).

В процессе доведения продукции от производителей до потребителей торговые организации совершают общественно-необходимые трудовые, материальные и денежные затраты, выступающие в форме издержек обращения. Издержки обращения имеют место везде, где происходит процесс товарного обращения.

Рис.1.2 Структура расходов предприятий и организаций торговли в 2003 г.

Расходы организации

Расходы, связанные с производством, реализацией товаров (работ, услуг)

Внереализационные расходы

Материальные расходы

Расходы на оплату труда

Сумма начисленной амортизации

Прочие расходы

На содержание переданных по договору аренды (лизинга) имущества, вкл. амортизацию по этому имуществу

По операциям с тарой

В виде сумм штрафов, пеней и (или) иных санкций за нарушение договорных или долговых обязательств, а также в виде сумм на возмещение причиненного ущерба

На оплату услуг банков

В виде недостачи материальных ценностей в производстве и на складах, на предприятиях торговли в случае отсутствия виновных лиц, а также убытков от хищений, виновники которых не установлены

Другие обоснованные расходы

В виде убытков прошлых налоговых периодов, выявленных в текущем (отчетном) налоговом периоде

Суммы дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, а также суммы других долгов, нереальных к взысканию

Потери от стихийных бедствий, аварий, пожаров и других чрезвычайных ситуаций, включая затраты. Связанные с предотвращением или ликвидацией стихийных бедствий или чрезвычайных ситуаций

Потери от брака

Издержки обращения представляют собой общественно-необходимые затраты труда, обеспечивающие выполнение торговлей своих функций и задач. К ним относятся: затраты на транспортировку, подработку, упаковку, хранение и реализацию товаров, а также административно-управленческие расходы торговых предприятий и организаций. В экономической литературе даются различные определения издержек обращения. Так, в учебнике "Экономика торгового предприятия", авторы Р.П. Валевич и Г.А. Давыдова, под издержками обращения понимаются "выраженные в денежной форме затраты живого и овеществлённого труда по доведению товара от производителя к потребителю, преобразованию производственного ассортимента в торговый, организации процесса купли продажи и потребления, удовлетворению спроса потребителей. Издержки обращения представляют собой общественно необходимые затраты труда, обеспечивающие и задач" [31. с.367].

В учебнике "Экономика торгового предприятия" авторским коллективом под руководством А.И. Гребнева дано следующее определение издержек обращения: "под себестоимостью операций, связанных с реализацией закупленных товаров, понимаются издержки обращения по продаже товаров" [36. с.238].

Следует различать категории "себестоимость" и "издержки обращения". *Себестоимость продукции* (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг) материальный, трудовых ресурсов, а также затраты на производство и реализацию. *Издержки обращения* представляют собой денежное выражение затрат, необходимых для доведения товаров от производителей до потребителей.

Следовательно, основным отличием издержек обращения от себестоимости является то, что в издержках торгового предприятия не учитывается стоимость закупаемых товаров.

Таким образом, понятие "расходы" - более емкое, чем понятия "себестоимость" и "издержки обращения", и включает в себя следующие составные элементы [47. с.5-10].

Коллектив авторов под руководством Ю.Л. Александров в своём учебном пособии "Экономика торгового предприятия", под издержками обращения как экономической категорией понимают "денежное выражение затрат, необходимых для доведения товаров от производителей до потребителей" [29. с.220].

В учебнике Л.И. Кравченко "Анализ хозяйственной деятельности в торговле" дано следующее определение, что "расходы на продажу организаций, занятых торговой и иной посреднической деятельностью, возникающие в процессе движения товаров от продавца к потребителю, представляют собой издержки обращения" [39. с.285].

Расходы по оплате транспортирования грузов, по погрузке и разгрузке, по содержанию помещений для хранения материальных ценностей, по оплате труда работников торговых предприятий составляют издержки обращения торговых организаций по доведению материальных ценностей от изготовителей до потребителей. Издержки обращения торговли составляют часть обще-хозяйственных издержек обращения.

В организациях, занятых торговой и иной посреднической деятельностью, учет издержек обращения рекомендуется вести в соответствии с порядком, установленным Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки обращения и производства, и финансовых результатов в организациях торговли и общественного питания, утвержденными Комитетом Российской Федерации по торговле 20 апреля 1995 г. N 1-550/32-2, с учетом норм, установленных Положением по бухгалтерскому учету "Расходы организации" (ПБУ 10/99), а также Планом счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности организаций.

При этом издержки обращения учитываются по следующей номенклатуре статей затрат:

1) транспортные расходы;

2) расходы на оплату труда;

3) отчисления на социальные нужды;

4) расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря;

5) амортизация основных средств;

6) расходы на ремонт основных средств;

7) расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд;

8) расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров;

9) расходы на рекламу;

10) потери товаров и технологические расходы;

11) расходы на тару;

12) прочие расходы.

Торговые организации, с учетом специфики своего производства, могут использовать сокращенную или увеличенную номенклатуру статей издержек обращения [22. с.35].

Например, разделить статью "Транспортные расходы" на две самостоятельные статьи: "Транспортные расходы по приобретению товаров" и "Транспортные расходы по отгрузке товаров". Последняя статья особенно необходима для крупных оптовых торговых организаций.

Организация в соответствии с учетной политикой может списывать издержки обращения на себестоимость проданных товаров в полном размере либо частично. При полном списании издержек обращения их сумма ежемесячно списывается с кредита счета 44 в дебет счета 90 "Продажи".

При частичном списании издержек обращения в торговых и иных посреднических организациях их сумма распределяется:

в части расходов на транспортировку - между проданным товаром и остатком товара на конец каждого месяца;

в остальной части - ежемесячно списывается организацией на себестоимость проданных товаров в дебет счета 90 "Продажи".

Организация ежемесячно определяет сумму издержек обращения, приходящуюся на проданные товары, как разницу между суммой издержек, числящихся на конец месяца и образованных за месяц, и их стоимостью, приходящейся на остаток непроданных товаров [39. с.286].

Значение расходов торгового предприятия определяется их ролью в формировании и распределении прибыли: различные виды расходов предприятия прямо влияют на виды прибыли. Так, величина издержек обращения торгового предприятия (коммерческие расходы) определяет сумму прибыли от продаж; операционные и внереализационные расходы, а также проценты к уплате оказывают прямое влияние на прибыль до налогообложения; а налог на прибыль и аналогичные ему платежи непосредственно определяют размер прибыли от обычной деятельности. Таким образом, от размера затрат предприятия торговли непосредственно зависит и величина финансовых результатов его деятельности.

Экономия издержек - существенный фактор укрепления финансового положения, повышения рентабельности предприятий торговли, служит экономической предпосылкой снижения розничных цен на потребительские товары.

В экономике любого производства реализация продукции, товаров, работ, и услуг связана с определёнными затратами финансовых, трудовых и материальных ресурсов. В связи с этим все издержки подразделяются на два основных вида:

Издержки производства (себестоимость), формируемые в сфере производства;

Издержки обращения, формируемые в сфере обращения.

Кроме того, в сфере потребления выделяют такой вид издержек, как издержки потребления, представляющие собой затраты на поиск товаров, их покупку, доставку домой, подготовку к потреблению (эксплуатации).

В экономической литературе выделяют два подхода к оценке затрат: бухгалтерский и экономический [51. с.13].

При первом подходе в отчётах предприятия торговли отражаются только явные (бухгалтерские) издержки обращения. При втором подходе учитываются как явные, так и неявные (экономические) издержки обращения, которые часто называют "затратами упущенных возможностей".

Неявные издержки - альтернативные издержки, связанные с использованием ресурсов, принадлежащих самому предприятию. К неявным издержкам можно отнести те платежи, которые предприятие могло бы получить при более выгодном использовании принадлежащих ему ресурсов (издержки упущенных возможностей).

Совокупная сумма явных (бухгалтерских) и неявных издержек представляет собой экономические издержки:

ЭИ = БИ + ЯИn + НИ, (1.1)

где ЭИ - экономические издержки, тыс. руб.;

БИ - бухгалтерские издержки (явные), отнесённые на соответствующие статьи издержек обращения, тыс. руб.;

ЯИn - явные издержки, оплачиваемые за счет прибыли предприятия, тыс. руб.;

НИ - неявные издержки тыс. руб.

В рыночной экономике экономические издержки являются альтернативными, т.е. у предприятия всегда возникает потребность и возможность в выборе того или иного направления использования ресурсов. В связи с этим издержки рассматриваются как издержки утраченных возможностей. Согласно действующему законодательству в отчётности предприятий торговли учитываются только явные (бухгалтерские) издержки обращения.

Издержки обращения характеризуются абсолютным показателем - суммой и относительными величинами - уровнем и структурой.

Абсолютная сумма издержек характеризует сумму затрат торговых предприятий в денежном исчислении, а стоимостная оценка сама по себе не дает полного представления о размере издержек. Поэтому торговые организации абсолютную величину своих издержек сопоставляют с объемом товарооборота, то есть исчисляют уровень издержек обращения в процентах. Уровень издержек обращенияявляется их обобщающим показателем и основным ориентиром для предприятий торговли при установлении величины торговой надбавки в составе продажной цены товара. Иными словами, издержки обращения являются ценообразующим показателем, поэтому их снижение служит экономической предпосылкой снижения цен на товары.

Таким образом, уровень издержек обращения является одним из важнейших качественных показателей деятельности торговли. Он может быть отнесен и к показателю экономической эффективности предприятий торговли. Уровень издержек обращения используется для учета и планирования расходов в целом и по их видам для качественной оценки хозяйственной деятельности торговых предприятий, для изучения динамики затрат торгового предприятия.

Абсолютная сумма издержек обращения отражает объём текущих расходов по реализации товаров за определённый период и показывает необходимый размер финансовых ресурсов для покрытия затрат на воспроизводство. Рост реализации товаров, изменение материально-технической базы вызывают прямо пропорциональное изменение этой суммы. Однако абсолютная сумма издержек обращения не отражает эффективности производимых затрат.

Закономерностью формирования издержек обращения, как в целом по торговле, так и на отдельных предприятиях, является снижение их уровня при росте объёма товарооборота. Это не исключает того, что в отдельные периоды наблюдается рост издержек обращения, который вызван определёнными экономическими процессами (ростом цен, тарифов, заработной платы и т.д.).

Уровень издержек обращения колеблется в различных регионах страны и типах торговых предприятий, что объясняется особенностями покупательной способности населения и транспортных коммуникаций, размером, объёмом и структурой товарооборота. Различен уровень издержек обращения и по подотраслям торговли: более высок он в общественном питании и в розничной торговле (15-25%), в оптовой торговле он существенно ниже. В зависимости от групп реализуемых товаров уровень издержек обращения значительно выше в торговле продовольственными товарами (16-18%). Это объясняется большими расходами по хранению товаров, транспортировке, расходами по таре.

В зависимости от видов реализуемых товаров уровень издержек обращения более высок при реализации товаров, требующих больших затрат по хранению, фасовке и т.д. - мяса, овощей, фруктов.

Различается уровень издержек обращения и по отдельным статьям затрат. Наибольший уровень расходов в предприятиях торговли наблюдаются по таким статьям, как расходы на оплату труда, расходы по содержанию зданий и т.д. Также, относительным показателем, характеризующим издержки обращения, являются их структура. Она показывает долю отдельных статей затрат в их общей сумме и используется для выявления закономерностей развития отдельных видов затрат и их влияния на формирование общего уровня затрат [29. с.15].

На рис.1.3 приведена классификация уровня издержек обращения.

Рис.1.3 Признаки классификации уровня издержек обращения

Потери от простоев по внутрипроизводственным причинам

По группам реализованных товаров

По регионам

По отраслям торговли

Уровень издержек обращения

На издержки обращения предприятий торговли влияет ряд факторов, изменение которых позволяет выявить тенденции их изменения, вскрыть имеющиеся внутренние резервы.

Все факторы, влияющие на издержки обращения, также подразделяются на факторы, способствующие росту издержек (замедление товарооборачиваемости, увеличение количества услуг, оказываемых предприятием торговли, снижение доли собственных оборотных средств и т.д.) и факторы, снижающие уровень и сумму издержек обращения (ускорение товарооборачиваемости, сокращение звенности товародвижения, увеличение производительности труда и т.д.) [29. с.17]. Факторы, влияющие на сумму и уровень издержек обращения, подразделяются по ряду признаков, основные из которых представлены в таблице 1.2

Таблица 1.2

Классификация факторов, определяющих сумму и уровень издержек обращения

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Признак классификации | Группы факторов | | Факторы |
| II. По характеру воздействия на издержки обращения | Внешние факторы (независимые от деятельности предприятия) | | |
| *1.* Уровень инфляции, состояние экономики;  *2.* Ставки и уровень налогов, процентные ставки;  3. Размер минимальной заработной платы, устанавливаемой законодательством  Российской Федерации;  4. Платежная дисциплина, состояние кредитно-денежной системы;  *5.* Объем спроса и предложения, их соотношение;  6. Уровень тарифов, ставок;  7. Уровень конкуренции и т.д. | | |
| Внутренние факторы (зависимые от деятельности предприятия) | | |
| Факторы  прямого  воздействия | 1. Объем и структура товарооборота;  *2.* Численность работников предприятия и их производительность труда;  3. Издержкоемкость товаров;  4. Транспортировка товаров;  *5.* Состав товарооборота;  6. Размеры торгового предприятия, его площади и мощность;  7. Размер оборотных средств, в т ч собственных. | |
| Факторы  косвенного  воздействия | 1. Состояние и эффективность использования основных фондов;  *2.* Эффективность использования трудовых ресурсов предприятия;  3. Состояние и эффективность использования оборотных средств;  4. Свойства реализуемых товаров и их жизненный цикл и т.д. | |
| I. По степени зависимости от деятельности предприятия и природе воздействия | Факторы, вызывающие  Рост издержек  обращения | 1. Снижение объема оборота розничной торговли;  *2.* Замедление товарооборачиваемости;  3. Повышение цен, ставок, окладов, тарифов;  4. Повышение качества торгового обслуживания, увеличение количества дополнительных услуг;  *5.* Снижение эффективности использования оборотных и основных фондов;  6. Рост технической оснащенности предприятий;  7. Уменьшение собственных оборотных средств и увеличение доли кредитов. | |
| Факторы, вызывающие  Снижение издержек  обращения | 1. Рост объема товарооборота;  *2.* Изменение структуры товарооборота в сторону снижения удельного веса более  издержкоемких товаров;  3. Повышение эффективности труда работников предприятия торговли;  4. Укрупнение предприятий торговли;  5. Ликвидация непроизводительных расходов и потерь;  6. Сокращение звенности товародвижения;  7. Совершенствование организации продажи, внедрение прогрессивных методов. | |

В настоящее время учет издержек обращения занимает одно из главных мест в общей системе бухгалтерского учета. Показатель издержек обращения является одним из главных при формировании прибыли от хозяйственной деятельности предприятия. Проанализировав показатель издержек обращения можно узнать насколько рентабельна и эффективна деятельность предприятия т. е его финансовую устойчивость. .

Учет издержек обращения - это внутренняя система подведения итогов, которая должна правильно отражать итог производственной деятельности, с тем чтобы оказывать воздействие на систему внешней отчетности (низкая прибыль, низкие налоги). В месте с тем надо отметить такой фактор, что оптимизация издержек обращения может повлиять на прирост прибыли и снижения общего количества затрат, но надо не забывать и то, что издержки неразрывно связаны с производством и уменьшение (экономия) издержек может отрицательно повлиять на дальнейшую деятельность предприятия. По мнению многих экономистов надо ввести грамотную и просчитанную оптимизацию издержек обращения в противном случае получится эффект "собаки, которая бегает за своим хвостом". Для многих предприятия издержки обращения являются не только показателем при котором уменьшается денежные средства, но и стимулом к дальнейшей работе.

Значение издержек обращения заключается в следующем:

издержки обращения являются одним из важнейших показателей результатов деятельности предприятия;

размер издержек обращения прямо влияет на величину прибыли от продаж, поэтому соблюдение режима экономии и оптимизации издержек обращения - важнейшие факторы повышения прибыли и рентабельности деятельности торгового предприятия;

уровень издержек обращения служит ориентиром для установления минимального размера уровня торговой надбавки;

уровень и сумма издержек обращения служит важнейшим фактором повышения конкурентоспособности предприятия.

## 1.2 Виды издержек обращения и их классификация

Классификация предполагает упорядоченное изучение сложных экономических явлений по определенным важнейшим признакам. Общеизвестно, что расходы на продажу (издержки обращения) как раз являются сложной экономической категорией, которая в стоимостной форме выражает затраты трудовых, материальных и финансовых ресурсов на осуществление хозяйственной деятельности торговых предприятий. Деление издержек обращения по основным признакам (их классификация) позволяет улучшить учет, углубить анализ, повысить обоснованность плановых показателей и сделать более действенным контроль за их состоянием.

Классификация видов затрат имеет важное значение для анализа и учёта издержек обращения.

Все многообразие видов издержек обращения можно классифицировать по ряду основных признаков: по отношению к объёму товарооборота, по способу отнесения затрат на себестоимость, по составу, по периодичности возникновения, по месту формирования, по степени управляемости, по экономической природе и т.д. (рис.1.4) [29. с. 20].

Рис.1.4 Классификация видов издержек обращения торгового предприятия

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Признак классификации |  |  | По зависимости от объема товарооборота |  |  | Условно-переменные |
|  | Условно-постоянные |
|  |  |  | Смешанные |
|  | По месту формирования |  | Внешние |
|  |  |  | Внутренние |
|  | По способу отнесения затрат на расходы |  | Прямые |
|  |  |  | Косвенные |
|  | По составу |  | Одноэлементные |
|  |  |  | Комплексные |
|  |  | По степени управляемости |  | Управляемые |
|  |  |  | Неуправляемые |
|  | По периодичности возникновения |  | Текущие |
|  |  | Единовременные |
|  |  | Прочие |
|  | По экономической природе |  | Чистые |
|  |  | | Дополнительные |
|  | По статьям затрат | 12 статей издержек |
|  | По учету затрат на предприятии | Явные |
|  |  |  | неявные |

Более детальное изучение, анализ затрат предприятия торговли и возможности управления ими издержки обращения группируются по признакам, которые приведены в таблице 1.3 [29. с.21-23].

Таблица 1.3

Классификация издержек обращения

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Признак классификации | Виды затрат | Определение | | Примеры |
| 1 | 2 | 3 | | 4 |
| 1. По отношению к объёму товаро-оборота | 1.1 Условно-  переменные | Издержки, величина которых находится в непосредственной зависимости от объёма и структуры реализации товаров | | Транспортные расходы:  Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров |
| 1.2 Условно-  постоянные | Издержки, величина которых изменяется или остаётся постоянной независимо от объёма и структуры товарооборота. Они должны быть оплачены, даже если предприятие не осуществляет реализацию | | -амортизация основных средств;  аренда зданий, помещений, оборудования и т.д. |
| 1.3 Смешанные | Издержки, состоящие из условно-переменных и условно-постоянных частей | | Расходы на оплату труда;  Прочие затраты и т.д. |
| 2. По экономическим элементам | 2.1 Материальные затраты | Издержки, связанные с использовани-ем материальных ресурсов (кроме амортизации основных фондов) | | Расходы на содержание  зданий, сооружений, оборудования |
| 2.2 Расходы на оплату труда | Затраты, связанные с оплатой и использованием трудовых ресурсов | | Заработная плата по ставкам, окладам, расценкам; Оплата за неотработанное время |
| 2.3 Амортизация основных фондов | Затраты на основные фонды | | Амортизация основных фондов |
| 2.4 Прочие расходы | Расходы, не учтенные в 2.1 - 2.3., относимые на издержки обращения | | Налоги, относимые на издержки;  Командировочные расходы |
| 3. По способу отнесения затрат на себестои-мость | 3.1 Прямые | Затраты, непосредственно связанные с реализацией товаров конкретного отдела, магазина… | | Транспортные расходы;  Расходы на хранение. Упаковку товаров и т.д. |
| 3.2 Косвенные | Затраты, производимые предприятием для нужд всех его структурных подразделений | | Расходы на рекламу;  Расходы на содержание аппарата управления и т.д. |
| 4. По составу | 4.1 Одноэлементные | - | | Расходы на рекламу |
| 4.2 Комплексные | - | | Расходы на хранение, упаковку, фасовку; Прочие расходы |
| 5. По периодичности возникновения | 5.1. Текущие | Издержки, возникающие постоянно, в течении всего периода | | Расходы на оплату труда;  Расходы на содержание зданий, сооружений, инвентаря и др. |
| 5.2. Единовременные | Издержки, носящие разовый характер | |  |
|  | 5.3. Прочие | Издержки, носящие периодический характер | | Транспортные расходы;  Расходы по рекламе |
| 6. По статьям калькуляции | 6.1.12 статей  издержек обращения | - | | Транспортные расходы;  Расходы на оплату труда и. д. |
| 7. По месту формирования | 7.1. Внешние | Денежные расходы в пользу предприятий, оказывающих услуги и д. | | Транспортные расходы; |
| 7.2. Внутренние | Издержки, внутри предприятия на собственный, самостоятельно используемый ресурс | | Расходы на оплату труда;  Расходы на подготовку и  переподготовку кадров |
| Продолжение таблицы 1.3 | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | |
| 8. По степени управляемости | 8.1. Дискреционные  (управляемые) | Расходы, размер которых может уста-навливаться достаточно произвольно в зависимости от политики предприятия | Расходы на рекламу; Расходы на оплату труда и т.д. | |
| 8.2. Недискреционные  (неуправляемые) | Расходы, размер которых не может меняться предприятием произвольно (неуправляемые расходы) | Налоги, относимые на здержки  обращения; Расходы по аренде и содержанию зданий, сору-жений, помещений | |
| 9. По роли в торговом процессе | 9.1. Чистые | Затраты, связанные с осуществлением процесса купли-продажи товаров, со сменой форм стоимости | Расходы на рекламу; Затраты, связанные с денежным  обращением | |
| 9.2. Дополнительные | Обусловленные продолжением процесса производства в сфере обращения, связаны с сохранением и доведением товаров до потребителей | Транспортные расходы;  Расходы на хранение, упаковку, фасовку товаров | |
| 10. По учёту затрат на предприятии | 10.1. Явные | Затраты, связанные с использованием всех видов привлечённых ресурсов, которые полностью отражаются в бухгалтерском учёте | Амортизация основных фондов. Расходы на оплату труда и т.д. | |
| 10.2. Неявные | Издержки упущенных возможностей (недополученная прибыль) | - | |

В настоящее время издержки обращения по видам затрат подразделяются на статьи и элементы затрат. Градация затрат по элементам позволяет выделить затраты живого и овеществлённого труда и поэтому важна при оценке результатов деятельности предприятий торговли [29. с.24].

Деление издержек обращения по статьям затрат, согласно рекомендуемой номенклатуре, позволяет выявить целевое назначение затрат, более детально вести их учёт и осуществлять контроль за исполнением всех видов ресурсов (рис.1.5).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Издержки обращения по статьям затрат |  |  | Транспортные расходы |
| Расходы на оплату труда |
| Отчисления на социальные нужды |
| Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, оборудования и инвентаря |
| Амортизация основных средств |
| Расходы на ремонт основных средств |
|  | Расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд |
| Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товара |
| Расходы на рекламу |
| Потери товаров и технологические отходы |
| Расходы на тару |
| Прочие расходы |

Рис.1.5 Классификация видов издержек обращения торгового предприятия

Все затраты, относимые на издержки обращения, по характеру образования подразделяются на обязательные и необязательные. К обязательным затратам относятся налоги и отчисления, включаемые в издержки предприятия торговли.

Основным признаком классификации издержек обращения является их деление на виды по отношению к товарообороту (рис.1.6).

Рис.1.6 Классификация видов издержек обращения торгового предприятия

Издержки обращения

Постоянные

Смешанные

Переменные

Остаточные

Стартовые

Прогрессивные

Дегрессивные

Пропорциональные

Полезные

Бесполезные

*Постоянные издержки* - затраты, сумма которых в данный период времени не зависит от объёма и структуры товарооборота.

Остаточные издержки часть постоянных затрат, которые предприятие продолжает нести несмотря на временную приостановку деятельности (аренда, коммунальные платежи, амортизация основных средств).

Стартовые издержки часть постоянных затрат, которые возникают в связи с возобновлением деятельности предприятия (оплата труда, реклама и т.д.). Полезные стартовые издержки - это часть постоянных, связанных со скачкообразным изменением стоимости большинства ресурсов. Бесполезные стартовые издержки - часть постоянных расходов, которые предприятие может нести или не нести без существенного изменения в результатах своей деятельности.

*Переменные издержки* - затраты, общая величина которых в данный период времени непосредственно зависит от объёма и структуры товарооборота.

Пропорциональные издержки - часть переменных затрат сумма которых изменяется пропорционально объёму товарооборота.

Дигрессивные издержки - часть переменных затрат, которые изменяются относительно в меньшей пропорции чем объём товарооборота.

Прогрессивные издержки - часть переменных затрат размер которых возрастает больше, чем объём товарооборота.

*Смешанные издержки* - издержки, часть которых является постоянной, а часть переменной затратой (расходы на оплату труда).

Преобладание постоянных затрат над переменными увеличивает финансовый риск предприятия, так как данные затраты являются в основном неуправляемыми.

По способу отнесения на затраты издержки подразделяются на два вида: прямые и косвенные.

1) Прямые издержки - затраты которые находятся в прямой зависимости от объёма производства (реализации) или объёма времени затраченного на реализацию.

Прямые затраты включают в себя:

прямые затраты сырья и материалов - это затраты тех материалов которые включает в себя реализуемая продукция;

прямые затраты труда - это заработная плата штатных работников за фактически выполненную работу по реализации товаров;

прямые накладные расходы - это расходы, величина которых находится в прямой зависимости от объёма реализации, но являющихся дополнительными для процесса реализации товаров.

2) Косвенные издержки включают в себя:

косвенные затраты материалов - это затраты побочных, но необходимых для реализации материалов;

косвенные затраты труда - заработную плату подсобных работников, заработную плату работников занятых обслуживанием оборудования, время вынужденного простоя и стоимость сверх урочных работ;

косвенные накладные расходы - это побочные для процесса реализации не находящиеся в прямой зависимости от объёма реализации и прямых затрат рабочего времени [44. с.423-434].

Для сравнения, рассмотрим классификацию затрат, которая используется в управленческом учёте зарубежных развитых странах:

По экономическим элементам затрат;

По статьям себестоимости (статьи калькуляции издержек);

По отношению к технологическому (торговому) процессу - основные, накладные;

По составу (одноэлементные, комплексные);

По способу отнесения на себестоимость товара (издержкоёмкость) - прямые и косвенные;

По роли в торговом процессе - производственные, непроизводственные;

По целесообразности расходования (производительные, непроизводительные - и те и другие являются общественно необходимыми);

По возможности охвата планом - планируемые, непланируемые;

По отношению к объёму товарооборота (продаж) - переменные, постоянные;

По периодичности возникновения - текущие, единовременные, декадные, посменные, ежедневные;

По включению в калькуляцию - нейтральные (некалькулируемые), калькулируемые, дополнительные;

По временной форме - фактические, плановые.

В странах с рыночной экономикой принята классификация издержек обращения по видам затрат по такому критерию, как вид израсходованных ресурсов, необходимых для осуществления торговых процессов.

В соответствии с данными критериями все издержки обращения подразделяются на пять групп:

затраты на оплату труда (затраты на рабочую силу);

материальные затраты (затраты на основные фонды и материалы);

затраты на капитал (использование собственного и заёмного капитала);

затраты на услуги третьих фирм (на использование услуг третьих лиц);

затраты на налоги (отчисления обязательных налогов).

В зарубежной практике применяют два вида классификаций: естественную и функциональную. В основу естественной классификации положена сущность издержек независимо от того, для осуществления какой функции были произведены эти затраты. Функциональная классификация построена по принципу отнесения затрат на конкретные задачи, решаемые торговым предприятием.

Сравнивая классификации затрат, применяемые в отечественном и зарубежном учёте, можно выделить общие моменты и различия. К общим моментам относятся группировки затрат по экономическим элементам, статьям калькуляции, по отношению к торгово-технологическому процессу. Отличительными чертами являются некоторая упрощенность и условность классификации, принятой за рубежом, отсутствие единой классификации затрат во всех отраслях деятельности. В отечественной экономике недостаточно используется для управления затратами их деление на постоянные и переменные.

Рассмотренная в данной главе классификация затрат позволяет предприятиям торговли постоянно осуществлять детальный анализ издержек обращения, следить за их динамикой, контролировать и управлять изменениями затрат.

## 1.3 Методика анализа и планирования издержек обращения

Анализ издержек обращения торгового предприятия [49. c.144].

Целью анализа издержек обращения является оценка их с позиции рациональности и выявление возможностей по их экономии в текущем и предстоящем периодах. Рациональным является такое использование затрат, которое способствует улучшению конечных результатов - непрерывному росту объема продаж и увеличению прибыли.

Анализ издержек обращения проводится по данным бухгалтерской и статистической отчетности, материалам текущего бухгалтерского учета, первичных документов, внеучетных источников информации и личных наблюдений. Бухгалтерский учет издержек обращения в предприятии торговли организован на счете 44 "Издержки обращения" по номенклатуре статей в соответствии с Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки обращения от 20.04.95 N 1-550/32-2.

Для достижения указанной цели торговым предприятиям необходимо:

определить величину издержек обращения предприятия в сумме и в процентах к объему продаж за отчетный период, в динамике, по сравнению с другими предприятиями (особенно конкурентами);

изучить расходы по отдельным статьям в сумме и в процентах к объему продаж, установить их долю (оценить структуру) в совокупных издержках обращения за отчетный период и тенденции изменения этой доли в динамике;

исследовать влияние основных факторов на изменения издержек обращения отчетного периода в динамике и оценить воздействие затрат на конечные результаты;

выявить резервы экономии по отдельным статьям расходов и определить меры по их использованию в текущей деятельности и предстоящем периоде.

По ходу практического решения этих задач предприятия должны выполнить анализ:

суммы и уровня издержек обращения по общему объему и отдельным статьям;

размера изменения уровня издержек обращения по общему объему и отдельным статьям в динамике;

темпов изменения (снижение или повышения) уровня расходов, определяемого путем отношений размера изменения к уровню базисного периода;

суммы экономии или перерасхода, которая определяется путем умножения размера изменения (в процентах к объему продаж) издержек обращения отчетного периода по сравнению с базисным иди с плановыми показателями на величину объема продаж отчетного периода;

доли издержек обращения в доходах торгового предприятия;

данных об эффективности текущих затрат, исчисляемых как отношение объема продаж к издержкам обращения и как отношение прибыли к расходам на продажу (рентабельность текущих затрат) за отчетный период, в динамике и по сравнению с другими предприятиями, аналогично определить величину издержек обращения предприятия в сумме и в процентах к объему продаж за отчетный период, в динамике, по сравнению с другими предприятиями (особенно конкурентами) и с показателями издержек обращения по торговле в регионе и в целом по отрасли;

изучить расходы по отдельным статьям в сумме и в процентах к объему продаж, установить их долю (оценить структуру) в совокупных издержках обращения за отчетный период и тенденции изменения этой доли в динамике;

исследовать влияние основных факторов на изменения издержек обращения отчетного периода в динамике и оценить воздействие затрат на конечные результаты;

выявить резервы экономии по отдельным статьям расходов и определить меры по их использованию в текущей деятельности и предстоящем периоде.

Одновременно нужно учитывать, что все затраты делятся на три группы, связанные с определенными ресурсами.

Так, в зависимости от использования (финансовых) оборотных средств и условий хозяйственной деятельности складываются: транспортные расходы; расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров; расходы на рекламу; затраты по оплате процентов за пользование займами; потери товаров и технологические отходы; расходы по таре и примерно 1/3 прочих расходов.

Целый ряд статей формируется во взаимосвязи с основными фондами:

расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря; амортизация основных средств; расходы на ремонт основных средств; износ спецодежды, малоценных и быстроизнашивающихся предметов и 1/3 прочих расходов.

Третья группа издержек обращения складывается в зависимости от использования рабочей силы: расходы на оплату труда; отчисления на социальные нужды и 1/3 прочих расходов. В процессе анализа расходов по указанным группам необходимо определить, насколько умело предприятие обеспечивает экономию ресурсов и максимизирует отдачу от них.

Из всего перечня статей наибольший удельный вес (во многих торговых предприятиях) занимают три статьи: расходы на оплату труда, расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования, инвентаря и легкового автотранспорта и прочие расходы, которые составляют около или более 80% от их общей величины, т.е. занимают большую долю. Поэтому изменение величины этих расходов даже на 1% может привести как к значительному увеличению прибыли, так и к существенному ее снижению.

Нельзя получить существенную экономию по статье расходов, составляющей 1% от ее общей величины предприятия.

В ходе анализа выявляют факторы, закономерности и тенденции, повлиявшие на изменение издержек обращения в базисном периоде, и определяют их возможное влияние в планируемом году, выявляют непроизводительные расходы и потери, изыскивают резервы экономии расходов для их учета в планируемом году.

Для более полной характеристики издержек обращения в предприятии торговли используют следующие показатели.

1) Уровень издержек обращения, с помощью которого затраты соизмеряются с результатом деятельности предприятий

Уио = (1.2)



где Уио - уровень издержек обращения, %;

∑ИО - сумма издержек обращения, тыс. руб.;

Р - объём товарооборота, тыс. руб.

2) Абсолютная экономия (перерасход) издержек обращения определяется по формуле

Эабс = ИО1 - ИО0 (1.3)

где ИО1 - сумма издержек обращения в отчетном году, тыс. руб.;

ИО0 - сумма издержек обращения в прошлом году, тыс. руб.

3) Относительная экономия (перерасход) издержек обращения определяется по формуле

Эотн = (1.4)



где Уио1 Уио0-уровень издержек обращения в отчетном и прошлом годах, %;

Тф - фактический объем товарооборота в отчетном году, тыс. руб.;

Т1 - объем товарооборота в отчетном году, тыс. руб.

4) Постоянные издержки обращения подразделяются на полезные и бесполезные (холостые). Данное деление затрат связано со скачкообразным изменением использования производственных ресурсов. Бесполезные (холостые) затраты образуются при простоях оборудования, изменении численности работников и т.д.

Бесполезные постоянные издержки обращения определяются по следующей формуле

ИОбесп = (Тмах - Тф) \* (1.5)



где ИОбесп - сумма бесполезных издержек обращения, тыс. руб.;

Ттах, Тф - объем товарооборота, максимальный и фактический, тыс. руб.;

ИОпост - сумма постоянных издержек обращения, тыс. руб.

Сумма полезных постоянных издержек обращения определяется по формуле

ИОполез = Тф \* (1.6) тогда



ИОпост = ИОполез + ИОбеспол (1.7)

5) Издержкоемкость реализации товаров рассчитывается по следующей формуле

Ие = (1.8)



где Ие - издержкоемкость реализации товаров;

∑ИО - сумма издержек обращения, тыс. руб.;

Т - объем товарооборота, тыс. руб.

Наибольшее количественное влияние на сумму и уровень и издержек обращения оказывают следующие факторы:

объем товарооборота;

структура товарооборота;

индексы цен, ставок, тарифов.

1) Для определения влияния объема товарооборота на сумму и уровень издержек обращения текущие затраты группируются на условно-переменные и условно-постоянные затраты и далее осуществляется из пересчет на фактический товарооборот отчетного года в действующем или сопоставимом виде.

При перерасчете условно-переменных затрат предприятия на фактический товарооборот отчетного года их уровень остается неизменным, а сумма пересчитывается по следующей формуле

ИОперпер = (1.9)



где ИОперпер - сумма переменных издержек обращения, перерассчитанная на фактический товарооборот отчетного года, тыс. руб.;

Уиопер0 - уровень переменных издержек обращения прошлого года,%;

Т1 - фактический товарооборот отчетного года, тыс. руб.

При пересчете условно-постоянных издержек обращения на фактический товарооборот отчетного года их сумма остался неизменной (постоянной), а уровень рассчитывается по следующей формуле

Уиопостпер= (1.10)



где Уиопостпер - уровень постоянных издержек обращения, пересчитанный на фактический товарооборот отчетного года,%;

ИОпост0 - сумма постоянных издержек обращения прошлого года, тыс. руб.;

Т1 - фактический товарооборот отчетного года, тыс. руб.

Для осуществления расчетов влияния изменения объема товарооборота на сумму и уровень издержек обращения составляется расчетная табл.1.4

Таблица 1.4

Расчет влияния изменения объема товарооборота на сумму и уровень издержек обращения

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Издержки обращения | Прошлый год | | Издержки обращения прошлого года в пересчете на товарооборот отчетного года | | Размер влияния | |
| сумма, тыс. руб. | уровень,  % | на сумму, тыс. руб. | на уровень,  % |
| сумма, тыс. руб. | уровень,% |
| Условно- переменные | ИОпер0 | Уиопер0 | ИОперпер = | Уиопер0 | ИОперпер - - Иопер0 | - |
| Условно- постоянные | ИОпост0 | Уиопост0 | ИОпост0 | Уиопостпер= | - | Уиопостпер - -Уиопост0 |
| Итого | ИО | Уио | ИОпер | Уиопер | ИОперпер - - Иопер0 | Уиопостпер - -Уиопост0 |

2) Расчет влияния изменения структуры товарооборота на уровень издержек обращения осуществляется методом процентных чисел.

Расчет влияния осуществляется по следующим этапам:

Первоначально рассчитывается структура товарооборота в разрезе реализуемых товарных групп за прошлый и отчетный периоды (или согласно плановому и фактическому товарообороту).

Затем определяется издержкоемкость реализации отдельных товарных групп (уровень издержек обращения по каждой товарной группе) за прошлый период (или согласно плану).

Далее осуществляется расчет процентных чисел:

процентное число при структуре товарооборота прошлого (планового) года = структура товарооборота прошлого года (по плану) х уровень издержек обращения прошлого года (по плану);

процентное число при структуре товарооборота отчетного года - структура товарооборота отчетного года (фактическая) х уровень издержек обращения прошлого года (по плану).

Рассчитанные процентные числа по каждой товарной группе суммируются и отражаются по строке "Итого".

Осуществляется расчет влияния изменения структуры товарооборота на уровень издержек обращения по следующей формуле

ΔУио (ΔструктТ) = (1.11)



Рассчитывается влияние изменения структуры товарооборота на сумму издержек обращения по следующей формуле

ΔИО (ΔструктТ) = (1.12)



где Г, - фактический товарооборот отчетного года, тыс. руб.

Все расчеты оформляются в таблицу.

3) Расчет влияния изменения цен, ставок, тарифов на сумму и уровень издержек обращения проходит по следующим этапам.

1. Осуществляется группировка издержек обращения в зависимости от вида используемых ресурсов.

расходы, связанные с содержанием трудовых ресурсов;

расходы, связанные с содержанием и использованием основных фондов;

расходы, связанные с содержанием и использованием оборотных средств;

транспортные расходы;

прочие расходы.

Проводится сбор информации об индексах цен, ставок, тарифов на каждый вид затрат.

Осуществляется расчет суммы издержек обращения отчетного года в сопоставимом виде путем деления суммы издержек обращения отчетного года по каждой группе и виду текущих затрат на соответствующий индекс цен, ставок, тарифов.

4. Определяется размер влияния изменения цен, ставок, тарифов на сумму издержек обращения путем вычитания из суммы издержек обращения в сопоставимом виде суммы издержек обращения отчетного года.

4) Важным элементом расходов являются налоги, уплачиваемые предприятием торговли. Всю совокупность налогов, установленных законодательством, можно объединить в 5 групп:

налоги с оборота;

налоги, сборы, относимые на издержки обращения;

налоги, сборы, относимые на финансовые результаты деятельности;

налоги, уплачиваемые с прибыли до налогообложения;

налоги, сборы, относимые на чистую прибыль.

Изменения в налогах, их ставки и налогооблагаемая база отражены в сводной таблице налогов, относимые на издержки обращения (табл.1.5).

Таблица 1.5

Налоги, относимые на издержки обращения

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Классификация по способу отнесения на результаты дея-тельности предпри-ятия | Виды налогов | Объект налогообложения | Ставка налога,% | | | |
| 2001-2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| 2. Налоги, относимые на издержки обращения | Налог на пользование автомобиль-ными дорогами | Валовая прибыль без НДС | 1,0 | Отменен с 1.01.2003г. | | |
| Налог с владельцев транспортных средств | Мощность, объем двигателя в зави-симости от вида транспортных средств | Введен с 01.01.2003г Годовая ставка в рублях устанавли-вается с каждой лошадиной силы | Отменен с 1.01.2003 г. | | |
| Транспортный налог |  |  | Аналогичен налогу с владельцев транспортных средств. Годовая ставка в рублях устанавливается с каждой лошадиной силы | | |
| Земельный налог | Ставка налога дифференцируется в зависимости от ряда признаков: местоположения предприятия и др. и устанавливается местными органами власти с 1 м2 земельного участка | | | | |
| Единый социальный налог (взнос) | Фактические расходы на оплату труда | **38,5%** 28% - в Пенсионный фонд РФ;  5,4% - в Фонд социального страхования;  3,6% - в Фонды обязательного медицинского страхования 1,5% - в государственный фонд занятости | **35,6%** 28% - в Пенсионный фонд РФ;  4% -в Фонд социального Страхования;  3,6% -в Фонды обязательного медицинского страхования | **35,6%** 28% - в Пенсионный фонд РФ;  4% -в Фонд социального страхования;  3,6% - в Фонды обязательного медицинского страхования | **26,0%** 20,0% - федеральный бюджет;  3,2% - в Фонд социального страхования;  2,8% - в Фонды обязательного медицинского страхования |
| Взносы на страхование от несчастных  случаев на производстве и риска профессиональных заболеваний | Фактические расходы на оплату труда | **0,2** | **0,2** | **0,2** | **0,2** |

**Планирование издержек обращения торгового предприятия [**47. c.144].

План издержек обращения торговые предприятия разрабатывают самостоятельно с учетом особенностей их деятельности, поставленных задач, а также перспектив развития предприятия. Задачей планирования издержек обращения является определение минимальных затрат, обеспечивающих нормальную работу торгового предприятия, выполнение плана товарооборота и прибыли и улучшение торгового обслуживания населения.

Планирование расходов предприятия торговли осуществляется по следующим направлениям:

планирование издержек обращения;

расчет прочих расходов;

расчет налогов, уплачиваемых предприятием.

Целью планирования издержек обращения является расчет их оптимального размера при заданных плановых ограничениях, допускающих увеличение объемов товарооборота и прибыли без снижения качества торгового обслуживания.

Планирование издержек обращения осуществляется в три этапа: предварительный, основной и заключительный (табл.1.6).

Таблица 1.6

Этапы планирования издержек обращения предприятия торговли

|  |  |
| --- | --- |
| Название этапа | Содержание этапа |
| I. Предваритель-ный | 1.1 Определение цели планирования - обоснование оптимального размера издержек обращения при заданных ограничениях |
| 1.2 Определение задач планирования:  планирование факторов, определяющих размер издержек обращения;  расчет издержек обращения по статьям затрат;  планирование общего объема издержек обращения;  расчет издержек обращения по отдельным подразделениям предприятия и т.д. |
| 1.3 Сбор и анализ информации для планирования |
| 1.4 Выбор методов планирования |
| 1.5 Определение сроков планирования и исполнителей работ |
| 1.6 Изучение экономических предпосылок планирования издержек обращения |
| II Основной | 2.1 Планирование основных показателей, оказывающих влияние на издержки обращения |
| 2.2 Расчет издержек обращения по отдельным статьям текущих затрат |
| 2.3 Планирование общего объема издержек обращения различными методами |
| 2.4 Планирование издержек обращения по отдельным подразделениям, отделам и т.д. |
| 2.5 Выбор проекта из альтернативных планов издержек обращения |
| III. Заключитель-ный | 3.1 Разработка программы выполнения плана издержек обращения |
| 3.2 Контроль за выполнением плана издержек обращения |

На предприятиях торговли при определении прогноза затрат целесообразно использовать несколько методов расчета издержек обращения на будущий период, что позволит выбрать оптимальный вариант затрат.

Методы планирования представлены на рис.1.7

Рис.1.7 Методы планирования издержек обращения предприятия торговли

Методы планирования издержек обращения торгового предприятия

Количественные

Качественные

Нормативный метод

Метод экспертных оценок

Метод вариантных приближений

Оптимизационные методы

Метод технико-экономических расчетов

Расчет на основе выравнивания динамического ряда по скользящей средней

Расчет на основе среднего уровня издержек обращения за ряд предшествующих лет

Расчет на основе коэффициента эластичности

Экономико-математические

Далее рассмотрим основные методы планирования издержек обращения.

**I. Экономико-статистические методы**

*1) Метод выравнивания динамического ряда уровня издержек обращения по скользящей средней*

При использовании данного метода строится динамический ряд уровня издержек обращения за ряд лет (3-5 лет), при том каждому значению ряда присваивается условное обозначение К, и осуществляется выравнивание по скользящей средней через 2 или 3 шага и выявленная тенденция переносится на перспективу (табл.1.7)

Таблица 1.7

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Уровень издержек обращения по годам, % | Условное обозначение | Выравнивание по скользящей средней |
| Уио1 | К1 | = К1+К2+К3/3 |
| Уио2 | К2 |
| Уио3 | К3 | = К2+К3+К4/3 |
| Уио4 | К4 | = К3+К4+К5/3 |
| Уио5 | К5 |

Далее определяется

ΔК==



и рассчитывается плановый уровень

издержек обращения (Уиопл) по следующей формуле

УИОпл = К6 = Кn-1 + 2ΔК = К4 + 2ΔК (1.13)

Плановая сумма издержек обращения рассчитывается по формуле

ИОпл = (1.14)



где Тпл - плановый объем товарооборота, тыс. руб.

Достоинства: наличие информационной базы, простота расчетов.

Недостаток: недостаточная точность расчетов, невозможность учета изменений по отдельным статьям затрат, перенос тенденций прошлых лет на прогнозируемый период. Возможность использования: при относительно стабильных условиях хозяйствования.

*2) Расчет издержек обращения на основе среднего уровня издержек обращения за ряд предшествующих лет*

Первоначально строится динамический ряд уровня издержек обращения за ряд предшествующих лет (3-5 лет) и рас считывается средний уровень издержек обращения (Уио) поформуле средней арифметической

= (1.15)



Плановая сумма издержек обращения рассчитывается по формуле

ИОпл = (1.16)



Достоинства: наличие информационной базы, простота расчетов.

Недостаток: недостаточная точность расчетов, не учитывает возможных изменений факторов, влияющих на издержки обращения.

Возможность использования: при относительно стабильных условиях хозяйствования.

*3) Планирование издержек обращения на основе расчета коэффициента эластичности*

В основу данного метода заложен принцип деления издержек обращения на условно-постоянные и условно-переменные.

С изменением товарооборота сумма условно-переменных затрат изменяется, что позволяет осуществить расчет коэффициента эластичности по следующей формуле

Кэл = = = (1.17)



где ИОпер1 ИОпер0 - сумма переменных издержек обращения в отчетном и прошлом годах, тыс. руб.;

Т1 Т0 - сумма товарооборота в отчетном и прошлом годах, тыс. руб.;

ΔИОпер - изменение суммы переменных затрат в отчетном периоде, тыс. руб.;

ΔТ - изменение объема товарооборота в отчетном периоде, тыс. руб.

Сумма плановых переменных издержек обращения рассчитывается следующим образом:

ИОперпл = (1.18)



где ИОпер1 - сумма переменных издержек обращения в отчетном периоде, тыс. руб.;

Тпр1 - темп прироста планового объема товарооборота,%;

Кэл - коэффициент эластичности.

Сумма постоянных издержек обращения не зависит от изменения объема товарооборота, однако находится под влиянием изменения индекса цен, ставок, тарифов. Плановая сумма постоянных текущих затрат рассчитывается по формуле

ИОпостпл = ИОпост1 \* I цен (1.19)

где ИОпост1 - сумма постоянных издержек обращения в отчетном периоде, тыс. руб.;

I цен - индекс цен, ставок, тарифов в планируемом периоде.

Общая сумма плановых издержек обращения рассчитываемся по формулам

ИОпл = ИОперпл + ИОпостпл (1.20)

ИОпл = + ИОпост1 \* I цен (1.21)



Достоинства: наличие информационной базы, простота расчетов.

Недостаток: учитывается влияние лишь одного отдельно взятого фактора, не обеспечивает комплексного подхода.

Возможность использования: при относительно стабильных условиях хозяйствования.

**П. Экономико-математический метод**

Планирование общей суммы издержек обращения на основе построения экономико-математических моделей

у = а + (1.22)



где у - плановый уровень издержек обращения, %;

х - объем товарооборота, тыс. руб.;

а, в - параметры уравнения;

а0+а1х1+а2х2+... +апхп (1.23)

где а0, а1, а2... а - параметры уравнения;

хр х2, х3... хп - факторы, определяющие размер издержек обращения.

Достоинства: позволяет учесть влияние различных факторов на сумму и уровень издержек обращения, возможность прогнозирования на длительный срок.

Недостаток: большая трудоемкость и сложность расчетов, требуется ЭВМ.

Возможность использования: для расчетов на длительную перспективу, учитывает влияние многих факторов.

**III. Метод технико-экономических расчетов (прямая калькуляция)**

Планирование издержек обращения осуществляется поэлементно в разрезе отдельных статей издержек с использованием в расчетах различных ставок, тарифов. Общая плановая сумма издержек обращения рассчитывается путем суммирования текущих затрат по отдельным статьям и элементам статей.

Рассмотрим примеры расчета некоторых статей издержек обращения методом технико-экономических расчетов.

*Транспортные расходы.*

Планируемые транспортные расходы могут определяться методом технико-экономических расчетов исходя из объема перевозок и установленных транспортных тарифов

Тр = ТГО \* Тар + С*т*. услуг (1.24)

где ТР - транспортные расходы, тыс. руб.;

ТГО - транспортный грузооборот, тонн.;

Тар - транспортные тарифы, тыс. руб.

С*т*. услуг - стоимость услуг по погрузке, разгрузке, экспедирования, тыс. руб.

Транспортный грузооборот определяется по следующей формуле

ТГО = ФГО \* (1 + Кп/п) (1.25)

где ФГО - физический грузооборот, т;

Кп/п - коэффициент повторных перевозок.

Физический объем грузооборота рассчитывается исходя из объема грузооборота и веса тары, по следующей формуле

ФГО = ГО \* (1 + Квт) (1.26)

где ГО - грузооборот, т;

Квт - коэффициент веса тары.

Объем грузооборота определяется путем деления поступления товаров в стоимостном выражении (П) на среднюю цену одной тонны (Ц):

ГО = П / Цср (1.27)

Транспортные тарифы за перевозки устанавливаются предприятиями, оказывающими транспортные услуги самостоятельно различными методами (почасовая оплата транспорта, тариф в зависимости от пробега автомобиля, тариф в зависимости и от объема перевозимых грузов, тариф за одно условное место и др.).

*Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря.*

Расходы на аренду (Ра) рассчитываются исходя из размера арендуемой площади (За) и ставок арендной платы (Са), и устанавливаемых предприятием самостоятельно:

Ра = Sа \* Са (1.28)

Расходы по содержанию зданий, помещений, оборудования и инвентаря включают в себя расходы на приобретение предметов и средств ухода за помещениями и расходы на все виды коммунальных платежей (отопление, освещение, водоснабжение) на основе тарифов за каждый вид оказываемых услуг. Например: расходы на освещение (Роев) определяются, исходя из планируемого количества кВт (КкВт) и тарифов за электроэнергию за кВт (ТкВт).

*Расходы на рекламу.*

Расходы на рекламу планируются на основе составленного предприятием плана рекламных мероприятий, сметы расходов с учетом тарифов за оказание каждого вида рекламных услуг

Ррекл = Срекл \* Трекл (1.29)

где Ррекл. - расходы на рекламу, тыс. руб.;

Срекл. - стоимость рекламных услуг, тыс. руб.;

Трекл. - тариф на оказание рекламных услуг, тыс. руб.

Качественные методы планирования включают в себя нормативный метод, метод экспертных оценок, метод вариантных приближений, оптимизационные модели. Основу качественных методов составляет нормативный метод.

Достоинства: достаточно высокая точность, учет особенности деятельности и влияние многих факторов на издержки обращения.

Недостаток: большая трудоемкость, наличие большой информационной базы.

Возможность использования: для точного расчета по каждой статье затрат.

**IV. Нормативный метод**

Планирование издержек обращения осуществляется по отдельным статьям затрат с использованием различных норм и нормативов.

*Амортизация основных средств.*

1) линейный метод

А = (1.30)



где А - сумма амортизационных отчислений, тыс. руб.;

ОФп (в) - стоимость амортизируемого имущества первоначальная (восстановительная), тыс. руб.;

NА - норма амортизации по каждому объекту амортизируемого имущества, %;

2) нелинейный метод:

А = (1.31)



где ОФост - остаточная стоимость амортизируемого имущества, тыс. руб.

*Расчет расходов на оплату труда* на основе рекомендуемого норматива соотношения темпов роста средней заработной платы и производительности труда.

В основу данного метода планирования заложен рекомендуемый норматив соотношения темпов роста средней заработной платы и производительности труда в размере 0,7-0,8 показывающий, что при росте производительности труда на 1% средняя заработная плата должна возрастать в среднем на 0,7/0,8%, т.е. обеспечивается опережающие темпы роста производительности труда над темпами роста заработной платы.

Первоначально рассчитывается темп прироста производительности труда работников торгового предприятия за отчетный период по следующей формуле:

Тпрпл = Трпл - 100 = \* 100 - 100 (1.32)



где Тпрпл - темп прироста производительности труда,%; Трпл - темп роста производительности труда,%; ПТ1, ПТ0 - размер производительности труда в отчетном и прошлом периодах, тыс. руб. /чел.

Далее находится планируемый темп прироста средней заработной платы:

Тпрср. зп = Тпрпл \* 0,7 (0,8) (1.33)

где Тпр - темп прироста средней заработной платы,%;

Плановый размер средней заработной платы рассчитывался по формуле

(1.34)



где ЗПсрпл - плановый размер средней заработной платы, тыс. руб.;

ЗПср1 - размер средней заработной платы в отчетном периоде, тыс. руб.

Планируемая сумма расходов на оплату труда в составе и (издержек обращения рассчитывается исходя из спланированною размера средней заработной платы на основе рекомендуемого нормативного соотношения темпов прироста заработной платы, производительности труда и плановой численности работников.

Если численность работников торгового предприятия в планируемом периоде не изменяется по сравнению с отчетным периодом, то в расчетах может использоваться рекомендуемый норматив соотношения темпов роста расходов на оплату труда и темпов роста товарооборота (0,7-0,8), а не темпов роста средней заработной платы и производительности труда.

*Потери товаров и технологические отходы*.

Планирование данной статьи издержек обращения основано на использовании норм естественной убыли товаров, определяемых законодательным путем в процентах к объему товарооборота по определенным видам товаров и товарных групп.

Расчет при этом ведется по следующей формуле:

Рпотерпл = (1.35)



где Рпотерпл - потери товаров в пределах норм естественной убыли по плану, тыс. руб.;

Тпл - планируемый объем товарооборота, тыс. руб.;

Нну - норма естественной убыли, %.

Планирование прочих расходов (операционных, внереализационных) осуществляется методом экспертных оценок с учетом тенденций данных расходов в предшествующих периодах и планируемых изменений в деятельности предприятия в будущем периоде.

Расчет налогов осуществляется методом прямого счета согласно действующему законодательству.

Достоинства: высокая точность, простота расчетов, наличие информационной базы.

Недостаток: отсутствие или наличие устаревших нормативов и норм.

Возможность использования: для расчета определенных статей затрат (отчисления на соц. нужды, амортизация основных средств, командировочные и представительские расходы, реклама, потери товаров и технологические отходы, и т.д.)

**V. Методы экспертных оценок**

Расчет издержек обращения осуществляется на основе обследования и мнений о предполагаемых затратах предприятия группы специалистов. Обследование включает оценку намеченного уровня затратоемкости, оценку намерений поставщиков и покупателей, возможностей торгового предприятия.

Достоинства: простота расчетов и учет влияния различных факторов на издержки обращения.

Недостаток: отсутствие квалифицированных специалистов, субъективное мнение экспертов.

Возможность использования: при затруднении сбора информации, применяется на вновь открывающихся предприятиях.

Кроме вышеуказанных методов планирования издержек обращения существуют еще несколько, которые используются не так часто, например: метод вариантных приближений, расчет затрат как допустимый уровень при различных объемах товарооборота и прибыли (оптимизационные модели), на основе среднеотраслевого уровня издержек обращения.

## 2. Анализ издержек обращения ООО "РЕНЕССАНС"

## 2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика деятельности ООО "Ренессанс"

ООО "Ренессанс" находится по адресу: 663095, Красноярский край, г. Зеленогорск, ул. Парковая 11, офис 068.

Организационно-правовая форма: Общество с ограниченной ответственностью.

Вид деятельности: производство, торговля.

ООО "Ренессанс" является юридическим лицом, действующим в соответствии с Уставом и Учредительным договором, а также соответствующими законодательными актами в сфере предпринимательской деятельности, зарегистрированным 28 августа 2002 года, в соответствии с действующим на территории РФ законодательством.

В ООО "Ренессанс" три учредителя, которые могут принимать участие в управлении предприятием, поскольку цель партнерского предприятия - получать максимальную прибыль за счет четкой структуры управления предприятием. Высшим органом управления ООО "Ренессанс" является общее собрание учредителей.

Реорганизация или ликвидация общества может осуществляться по решению общего собрания общества. Прекращение деятельности общества происходит путем его ликвидации. Общество может быть ликвидировано:

по решению общего собрания общества;

решению суда общей юрисдикции или арбитражного суда.

ООО "Ренессанс" комплексное предприятие с количеством постоянно работающих - 12 человек, имеет самостоятельный баланс, расчетный счет в банке России, круглую печать, штамп, бланки со своим наименованием и действует на основе полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости.

ООО "Ренессанс" состоит из структурных подразделений:

столярный участок;

станочное отделение;

сушильное отделение;

ремонтно-механическая мастерская;

магазин-выставка, площадью 180 м2.

Магазин-выставка работает ежедневно, с 9.00 до 21.00, без выходных и перерыва на обед.

Основными видами деятельности ООО "Ренессанс" являются:

производство и реализация изделий из дерева бытового и промышленного назначения: брус, доска обрезная, доска необрезная, половая рейка, доска-вагонка, штакетник, обшивка, наличник, плинтус, щитовые филенчатые двери, окна и балконные двери деревянные;

товаров народного потребления и другой продукции из дерева;

изготовление и ремонт мебели;

проведение строительства из дерева;

торгово-закупочная и посредническая деятельность;

транспортные услуги по доставке продукции;

любые виды деятельности, за исключением запрещенных законодательством РФ в соответствии с целью своей деятельности и требованиями действующего законодательства РФ.

ООО "Ренессанс" располагает промышленными зданиями и сооружениями, складскими помещениями, оборудованием, производственные запасы составляют сырье, готовая продукция, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

ООО "Ренессанс" является предприятием, которое осуществляет производственно-хозяйственную деятельность силами своего коллектива, осуществляет свою деятельность на основе Конституции РФ, законов, указов президента, постановлений и распоряжений Правительства РФ.

Предприятие самостоятельно устанавливает систему ведения хозяйства, утверждает нормы расхода сырья, материалов, топлива, электроэнергии, самостоятельно устанавливает систему оплаты труда рабочих.

Предприятие самостоятельно разрабатывает структуру и штаты. Директор предприятия утверждает и изменяет оклады специалистов в пределах фонда заработной платы. Трудовые отношения в обществе регулируются законодательством РФ о труде и Уставом общества. Формы, системы и размер оплаты труда работников общества, а также другие виды их доходов устанавливаются в соответствии с действующим законодательством и результатами хозяйственной деятельности общества. Общество обеспечивает гарантированный законом минимальный размер оплаты труда, условия труда, и меры социальной защиты работников.

Руководство текущей деятельностью осуществляется директором, избираемым на общем собрании. Непосредственно директору подчиняются: заместитель директора по производству, главный бухгалтер.

Основными задачами ООО "Ренессанс" являются:

увеличение производства и продажи продукции и улучшение ее качества;

достижение роста производительности труда;

снижение себестоимости продукции и повышение рентабельности трудовых ресурсов;

Целью предприятия является повышение прибыли и снижение издержек производства.

Потребителями продукции являются местное население города и пригородных населенных пунктов, а также предприятия и организации города и за пределами города.

Высокий и качественный уровень изготавливаемой продукции и проводимых работ является приоритетным и неотъемлемым направлением в деятельности предприятия.

Система управления торговой организацией: "Организационная структура - это целостная система, специально разработанная таким образом, чтобы работники могли наиболее эффективно добиться поставленных перед ними целей". Разработка конкретной организационной структуры предполагает создание сети, по которой происходят управленческие решения, осуществляется информационная связь различных уровней управления и контроль за выполнением решения. Организационная структура ООО "Ренессанс" представлена на рис.2.8

Собрание учредителей

Директор

Главный бухгалтер

Заместитель директора

Торгово-оперативный персонал

Вспомогательный персонал

Рис.2.8 Организационная структура ООО "Ренессанс"

Организационная структура управления ООО "Ренессанс" строится по принципу подчинение вышестоящего органа нижестоящему, носит линейно-функциональный характер, так как наблюдается присутствие линейных функциональных связей. Теперь рассмотрим структуру управления исследуемой организации, она представлена на рис.2.9

Общее собрание

Директор I

Заместитель директора

Главный бухгалтер II

Рис.2.9 Структура управления ООО "Ренессанс"

Структура управления представлена в виде пирамиды, в нижней части которой расположен низший уровень управления, представленный в данной организации заместителем директора и главным бухгалтером. Верхнему уровню пирамиды соответствует высший уровень власти в данной организации - это общее собрание и директор. Каждый из руководителей выполняет в той или иной степени каждую из функций управления.

Более подробно технология управления представлена в матрице диагностики технологии управления (таб.2.8).

Таблица 2.8

Матрица функций управления по уровням управления

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Руководи- тели | Функции управления | | | | | | |
| Планирование | Организация | | Мотивация | | Контроль | |
| Директор | Планирование на корпоративном  уровне по всем  сферам деятельно -  сти организации,  стратегическое  планирование | Организация всей работы фирмы, распределение  прав, полномочий  и ответственности,  координирование  работы функцио -  нальных руково -  дителей | | Достижение сбал-ансированного управления, макси-мизация прибыли, стимулирование работников, дос-тижение наиболь-ших результатов | | Контроль выполнения намеченных стратегических планов и их корек-тировка, контроль достижения целей  фирмы | |
| Гл. бухгалтер | Расчет плановых  показателей на  будущий год по  коммерческой дея-тельности орга-низации | | Организация ра -  боты отдела, ве-дение бухгалтер-ского учета сост-авление отчетности | | Максимизация  прибыли, подчинение  предприятию | | Контроль состав-ления отчетности, правильности выполнения плана | |
| Зам. директора по производ-ственной части | Планирование ра- боты торгового  зала, тактическое  и оперативное  управление, опре-  деление необхо-  димого персонала  для торгового  зала, графика его  работы, нормы  качества обслужи-  вания, ланирова-  ние необходимой  для анализа ин-  формации | | Организация и ко- ординирование ра-  боты подчиненных | | Организация рабо-ты торгово-опера-тивного и вспомо-гательного персона-ла, организация за-купок товара, расп-ределение и конт-роль за остатками товаров | | Контроль вы- полнения работ  подчиненными,  контроль за ходом сбора информации, контроль в сотрудничестве с поставщиками и  посредниками | |

Организационная структура ООО "Ренессанс" представляет собой упорядоченную совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях и обеспечивающих функционирование и развитие организации как единого целого. Говоря о нашей организации надо отметить, что субъектом стратегического управления персоналом выступает вовлеченные по роду деятельности высший линейный и функциональные руководители, т.е. директор, главный бухгалтер, заместитель директора по производству которые управляют непосредственно подчиняющимся им персоналом и координируют их работу.

В свою очередь объектом стратегического управления персоналом является совокупный трудовой потенциал организации, динамика его развития, структуры и целевые взаимосвязи, а также технологии и методы управления, основанные на принципах стратегического управления, управления персоналом и стратегического управления персоналом.

Директор организует работу и эффективное взаимодействие производственных цехов и других структурных подразделений организации, направляет их на достижение высоких темпов развития и совершенствования производства, самостоятельно принимает решения, осуществляет и контролирует всю деятельность общества, принимает на работу персонал и заключает с ними трудовые договора, обязан обеспечить выполнение всех обязательств перед государственным бюджетом, поставщиками, заказчиками, банками, занимается заключением хозяйственных договоров, поиском рынка сбыта и т.д.

Главный бухгалтер осуществляет руководство экономической работы в организации, организует работу в соответствии с главной своей задачей - обеспечивать правильную постановку бухгалтерского учета и финансовой деятельности: ведение бухгалтерского учета, предоставление статистической отчетности, ведение кассы, кадров, обработку корреспонденции, обеспечение надлежащего порядка хранения документов и т.д.

Заместитель директора осуществляет руководство по техническому обоснованию организации. Задача - обеспечивать бесперебойную работу всех структурных подразделений, технических средств, осуществлять мероприятия по комплексной механизации и автоматизации производственных процессов. Также в обязанности заместителя директора входит обязанность осуществлять руководство работами по ремонту автотранспорта и оборудования в организации.

Водитель-экспедитор осуществляет работы, связанные с перевозкой, сопровождением и передачей заказчикам готовой продукции, а также другие работы, связанные с перевозкой и сопровождением грузов.

Продавцы-кассиры занимается консультированием покупателей, продажей товаров, учет кассовых операций, составление первичной бухгалтерской документации в магазине.

Цеховые рабочие занимаются изготовлением изделий из дерева, а также вспомогательными работами при магазине.

Структура общества включает в себя средства, с помощью которых различные виды деятельности распределяются между компонентами общества, а также координируются действия этих компонентов.

При неудачном структурном устройстве общества трудно достигать цели, общество может стать менее результативным и производительным.

Проблемы структурного характера часто связаны с вопросами подбора личного состава и стратегической политикой общества, решением проблем структурного характера. Это поиск компромисса между дилеммами, т.е. справедливыми, но противоречащими друг другу требованиями. Это суждение позволяет определить, что проблемы структурного характера обычно хронические, а не острые. Нет такой структуры, которая была бы свободна от проблем.

Диагностический анализ структуры организации осуществляется на основе социологических методов. С помощью анкетирования мы опросили несколько работников ООО "Ренессанс" и на основе этих данных проанализировали его структурные недостатки. Основными структурными недостатками являются: перегрузка сотрудников из-за того, что они не могут делегировать свои полномочия. Это связано с большим объемом работ, что приводит к загруженности всех работников.

Подведя итоги можно отметить, что, в общем, в обществе наблюдается эффективная структура управления, приводящая к поставленным целям, реализации социальной миссии общества. Но существуют недостатки, которые притормаживают процесс развития. Связано это с тем, что производственная база предприятия находится за пределами города, в нескольких десятках километров. Однако при достижении поставленных целей общество сглаживает эти недостатки.

## 2.2 Анализ внешней и внутренней среды ООО "Ренессанс"

Любая организация находится и функционирует в среде. Каждое действие всех без исключения организаций возможно только в том случае, если среда допускает его осуществление.

Внутренняя среда организации является источником ее жизненной силы. Она заключает в себе тот потенциал, который дает возможность организации функционировать, а, следовательно, существовать и выживать в определенном промежутке времени. Но внутренняя среда может также быть и источником проблем и даже гибели организации в том случае, если она не обеспечивает необходимого функционирования организации.

Внешняя среда является источником, питающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне. Организация находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая тем самым себе возможность выживания. Но ресурсы внешней среды не безграничны. И на них претендуют многие другие того, что организация не сможет получить нужные ресурсы из внешней среды. Это может ослабить ее потенциал и привести ко многим негативным для организации последствиям.

Для того чтобы определить стратегию поведения организации и провести эту стратегию в жизнь, руководство должно иметь углубленное представление как о внутренней среде организации, ее потенциале и тенденциях развития, так и о внешней среде, тенденциях ее развития и месте, занимаемом в ней организацией.

Анализ внешней и внутренней среды считают обычно исходным этапом стратегического управления, так как он служит базой как для определения миссии и целей организации, так и для выработки стратегии поведения в окружающей конкурентной среде, позволяющей осуществить миссию и достичь целей.

Задача анализа среды любой организации состоит в том, чтобы дать ее руководству полное представление о внутренней среде организации, ее потенциале и тенденциях развития и о внешней среде, направлениях ее развитие и о месте, занимаемом в ней данной организацией. При этом и внутренняя, и внешнее окружение изучаются в процессе стратегического управления в первую очередь для того, чтобы вскрыть те возможности и угрозы, которые организация должна учитывать при определении своих целей и способов их достижения.

Рассмотрим внешнюю и внутреннюю среду организации (рис.2.10).

Среда деятельности

Внутренняя среда

Внешняя среда

Основная

Не основная

Микросреда

Макросреда

Обучение персонала, его квалификация

Оптимальное использование кадров предприятия

Гибкость структуры к рыночным изменениям

Система передачи информации

Снабженческо-сбытовая политика

Функциональная структура предприятия

Нарушение хозяйственной дисциплины

Структурные сдвиги

Социальное развитие коллектива

Поставщики сырья, оборудования

Правительственные органы, учреждения

Фин. учреждения, рекламные агентства

Клиенты, конкуренты

Торговые посредники

**П** – прочие факторы

**Э** – экономические факторы

**Т** – технологичес-кие факторы

**С** – социальные факторы

Рис.2.10 Внешняя и внутренняя среда организации

Использование различных подходов при проведении комплексного экономического анализа позволяет более глубоко и детально изучить деятельность предприятия, что ведет как к эффективному использованию имеющихся ресурсов, так и к выявлению неиспользованных резервов.

Для выявления сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз, необходимо провести анализ внешней среды (микро-и макроокружения) и внутренней среды, чтобы впоследствии составить матрицу *SWOT*.

Анализ влияния факторов внешней среды на деятельность ООО "Ренессанс" представлен в таблице 2.9

Таблица 2.9

Анализ влияния факторов внешней и внутренней среды на деятельность и ООО "Ренессанс"

|  |  |
| --- | --- |
| Компоненты внешней среды | Влияние на организацию |
| Анализ макроокружения | |
| СТЕП - факторный анализ | |
| Социальные факторы:  жизненный уровень и покупательная способность населения  демографические процессы (рост численности)  Увеличение слоя малоимущего населения | + изменение спроса на продукцию организации  + увеличение объемов продаж  незначительное сокращение реализации товаров |
| Технологические факторы:  Внедрение нового более совершенного оборудования  Использование прогрессивных форм и методов продаж  Внедрение прогрессивной системы товароснабжения предприятия | + сокращение затрат оборудования на обслуживание  + длительное сохранение качественных характеристик продуктов  + ликвидация сбоев в работе  + повышение эффективности деятельности  + увеличить товарооборот предприятия  + обеспечение бесперебойной реализации |
| Экономические факторы:  Снижение уровня денежных доходов населения  Увеличение уровня цен  Рост производительности труда  Несовершенство налоговой системы  Кризис в экономике страны | снижение приобретения более качественных и дорогостоящих продуктов  сокращение товарооборота за счет сокращения физического объема  + увеличения продаж и максимизации прибыли предприятия  снижение чистой прибыли и рентабельности организации  нестабильность работы  сдерживание экономического развития фирмы |
| Прочие факторы:  Психологические факторы  Высокая репутация магазина  нестабильная политика государства | + стремление людей употреблять экологически чистую и здоровую пищу  + увеличение посещаемости магазина  не постоянное законодательство |
| Анализ непосредственного окружения | |
| Потребители:  Географическое местоположение  Социально-психологические характеристики  Уровень информированности покупателя | + высокая пропускная способность  + привлечение социальных групп с различным уровнем дохода  + доступность продукции  + увеличение заинтересованности в посещении магазина |
| Поставщики:  Пунктуальность и выполнение своих обязательств  Увеличение звенности канала товародвижения | + отсутствие сбоев в работе предприятия  рост уровня товаров |
| Продолжение таблицы 2.9 | |
| Конкуренты:  Низкое качество обслуживания по сравнению с другими торговыми предприятиями  Широкий ассортимент  Завышение цены на продукцию | неудовлетворенность покупателей  + увеличение привлекательности для покупателей  + удовлетворение спроса  преимущество конкурентов за счет более низких цен на товары |
| Рынок рабочей силы:  Обеспеченность квалифицированными кадрами | + низкая текучесть кадров  + отсутствие необходимости обучения и переподготовки работников |

Анализ внутренней среды организации, главным образом, сводится к анализу использования потенциала организации, который целесообразно проводить в разрезе функциональных областей.

Результаты анализа по ООО "Ренессанс" оформим в таблицу 2.10

Таблица 2.10

Анализ внутренней среды ООО "Ренессанс"

|  |  |
| --- | --- |
| Организационные срезы | Характеристика организационных срезов |
| Кадровый | - поиск в данный момент не ведется;  отбор через собеседование на основе резюме;  найм только соответствующих требованиям кадров;  ознакомление с азами работы и спецификой должности;  оцениваются результаты труда и поощряются;  делегирование новых полномочий как следствие отличной работы;  частичная обратная связь с руководством;  социально-психологический климат создается в процессе работы |
| Организационный | - четкое построение организационной структуры - плавающие границы прав и ответственности;  иерархия подчинения;  средний уровень коммуникационных процессов |
| Маркетинговый | - существующий товар на неразвитом рынке;  высокий сервис обслуживания;  выгодное месторасположение;  средний уровень цен;  ориентация на средний класс |
| Финансовый | - большие издержки на закупку товара;  обеспечение прибыльности;  уровень ликвидности |
| Производственный | - снабжение материалами;  ведение складского хозяйства;  обслуживание технологического парка. |

Изучение внутренней среды направлено на уяснение того, какими сильными и слабыми сторонами обладает организация. Сильные стороны служат базой, на которую организация опирается в конкурентной борьбе и которую она должна стремиться расширять и укреплять. Слабые стороны - это предмет пристального внимания со стороны руководства, которое должно делать все возможное, чтобы избавиться от них. Чтобы составить комплексное представление о внутренней среде организации и о ее слабых сторонах нужно выделить ряд факторов влияющих на нее и дать им анализ.

На основе проведенного анализа внешней и внутренней среды можно выделить сильные и слабые стороны предприятия, а также его возможности и угрозы.

К *сильным сторонам* относятся такие показатели как: известный магазин на рынке города, наличие финансовых ресурсов, высококвалифицированный персонал, хорошая репутация у потребителей, высокий сервис обслуживания, более низкие цены относительно главного конкурента, четкая иерархия подчинения, широкий постоянно обновляющийся ассортимент.

К *слабым сторонам* относится: нет ясных стратегических направлений, ухудшающаяся конкурентная позиция, высокий уровень издержек, проблематичная обратная связь, средний спрос на продукцию, неспособность финансировать необходимые проекты, ориентация не на все сегменты рынка.

При выявлении возможностей и угроз фирмы были получены следующие данные.

*Возможности*: выход на новые сегменты рынка, добавление сопутствующих товаров, расширение ассортимента, расширение связей среди поставщиков, повышение конкурентоспособности, снижение издержек, увеличение спроса на товар, перспектива расширения площади магазина.

*Угроза*: возрастающее давление конкурентов, потеря связи с зарубежными поставщиками, увеличение пошлин, тарифов и налоговых ставок, вероятность падения спроса, снижение уровня жизни, изменение правовой базы, изменение потребностей и вкусов потребителей.

Для анализа выявленных показателей целесообразно применить метод экспертных оценок. Была создана экспертная группа из числа работников, состоящая из 10 человек, с их помощью из наиболее определенных сторон были выбраны наиболее выраженные. Эксперты оценили данные компоненты, используя балльный метод, т.е. была установлена балльная шкала (от 1 до 10 баллов), в пределах которой персонал оценил компоненты SWOT-матрицы (Приложение 6, 7, 8,9).

Полученные данные работников были обработаны и наиболее выраженные по балльной шкале компоненты занеслись в SWOT-матрицу (табл.2.11).

Таблица 2.11

Матрица SWOT анализа для ООО "Ренессанс"

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| SWOT - анализ | Возможности:  1. захват большей доли рынка  2. выход на новые рынки  3. расширение производственной линии | Угрозы:  1. возможность появления новых конкурентов  2. возрастающее конкурентное давление  3. изменение потребностей и вкусов потребителя |
| Сильные стороны:  1. широта ассортимента  2. хорошая репутация у покупа-телей  3. возможность получения эконо-мии от роста объемов продаж | 1. стратегия развития продукта  2. стратегия концентрированного роста  3. стратегия выхода на новые рынки | 1. стратегия на укрепление позиций на данном рынке  2. стратегия к формированию ценовой политики  3. стратегия, направленная на разработку новых видов продукции в соответствии со спросом |
| Слабые стороны:  1. отставание в области иссле-дования разработки  2. недостаток управленческого таланта  3. ухудшающаяся конкурентная позиция | 1. стратегия привлечения специалистов для разработки стратегии  2. стратегия повышения квалифи-кации управленческого персонала  3. маркетинговая стратегия | 1. стратегия внедрения усовер-шенствованного оборудования,  2. стратегия завоевывать новые сегменты на рынке;  3. маркетинговая стратегия |

На основе таблицы ответов экспертов было отобрано три сильных стороны, набравших наиболее высокий балл оценки. Эти факторы являются наиболее значимыми, так как преимущественноза счет них предприятие достигает своей цели. С помощью этих факторов предприятия зарекомендовалосебя на рынкепродовольственных товаров г. Зеленогорска и Рыбинского района.

Самой слабой стороной организацииявляется отставание в области исследования и разработки,что приводит к затормаживанию его развития. Данная информация о слабых сторонах организации поможет нам выявить причину торможения ее развития и в будущем поможет нам выработке стратегии для более мощного развития деятельности торговой организации в целом. Как показал анализ, ярко выраженной возможностью является захват большей доли рынка.

После выявления сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей ООО "Ренессанс" наступает этап установления связей между ними. На основе созданной матрицы SWOT, мы определили ряд наилучших стратегий для деятельности торговой организации (рис.2.12).

Таблица 2.12

Матрица оценки стратегий

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Стратегические направления | Цели | | | Баллы |
| Увеличение прибыли | Захват большей  доли рынка | Улучшение благосостояния сотрудников |
| 1. Стратегия выхода на новые рынки | 5/0,11 | 5/0,1 | 3/0,07 | 1,26 |
| 2. Стратегия развития продукта | 5/0,11 | 5/0,12 | 4/0,18 | 1,87 |
| 3. Стратегия концентрированного роста | 5/0,09 | 5/0,1 | 4/0,09 | 1,31 |
| 4. Стратегия ппривлечения специалистов для  разработки стратегии | 5/0,09 | 4/0,09 | 4/0,09 | 0, 81 |
| 5. Стратегия повышения квалификации  управленческого персонала | 3/0,07 | 5/0,08 | 4/0,09 | 0,97 |
| 6. Маркетинговая стратегия | 4/0,08 | 4/0,08 | 2/0,06 | 0,76 |
| 7. Стратегия на укрепление позиций на данном рынке | 4/0,07 | 5/0,07 | 5/0,1 | 0,67 |
| 8. Стратегия к формированию ценовой политики | 4/0,07 | 5/0,09 | 2/0,04 | 0,99 |
| 9. Стратегия, направленная на разработку новых видов продукции в соответствии со спросом | 3/0,05 | 4/0,07 | 3/0,08 | 1,17 |
| 10. Стратегия ввнедрения усовершенствованного оборудования | 5/0,1 | 2/0,04 | 2/0,05 | 0,68 |
| 11. Стратегия завоевывать новые сегменты на рынке | 5/0,1 | 4/0,07 | 3/0,07 | 0,87 |
| 12. Маркетинговая стратегия | 3/0,06 | 5/0,09 | 3/0,08 | 1,13 |

Эти стратегии основаны на мнениях работников торгового предприятия, поэтому, анализируя их, можно составить представления о внутренней среде.

В результате проведенного SWOT анализа была выявлена стратегия, за счет которой предприятие сможет реально повысить финансовые результаты, улучшить благосостояние персонала и увеличить свою долю рынка.

Анализируя матрицу выбора оптимальной стратегии можно сделать вывод, что фирме следует придерживаться трех основных направлений в развитии, причем два из этих направлений проходят примерно в одном русле: необходимо срочно расширять свой ассортимент, добавляя в него не только новые образцы товаров, но и сопутствующие им товары и аксессуары.

Это направление предполагает стратегию развития продукта. Также фирме необходимо срочно заняться поиском новых поставщиков с более низкими ценами, это позволит укрепиться на рынке, а главное серьезно улучшить свое финансовое состояние. В данном случае следует применить стратегию концентрированного роста. Данная стратегия просто необходима, к тому же она соответствует состоянию и требованию окружения, потенциалу возможностей фирмы и имеет минимальный риск провала.

Осуществляя полный и детальный анализ внутренней среды предприятия ООО "Ренессанс" необходимо исследовать экономическое состояние организации.

Комплексный экономический анализ представляет собой сторонний анализ хозяйственной деятельности предприятия, наиболее существенные стороны его работы на основе системного подхода.

Анализ осуществляется в основном по данным квартальной и годовой бухгалтерской отчетности, и в первую очередь по данным баланса (Форма №1) и отчета о прибылях и убытках (Форма №2).

Для оценки деятельности ООО "Ренессанс" в таблице 2.13 представлен краткий анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Таблица 2.13

Анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО "Ренессанс" за 2003 - 2004 г.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед. изм. | | Прошлый год | | Отчетный год | | Отклонение (+; -) | Темп изменения,% |
| А | Б | | 1 | | 2 | | 3 | 4 |
| Оборот розничной торговли | тыс. руб. | | 2421,0 | | 2563,0 | | +142,0 | 105,9 |
| Торговая площадь | м2 | | 180 | | 180 | | - | 100,0 |
| Оборот розничной торговли на 1м2  торговой площади | тыс.  руб. /м2 | | 13,45 | | 14,24 | | +0,79 | 105,9 |
| Численность работников всего | чел. | | 12 | | 12 | | - | 100,0 |
| В т. ч. работников торгово - оперативного персонала | чел. | | 4 | | 4 | | - | 100,0 |
| Производительность труда одного работника | тыс. руб  /чел. | | 201,75 | | 213,58 | | +11,83 | 105,9 |
| Производительность труда одного работника торгово -  оперативного персонала | тыс. руб  /чел. | | 605,25 | | 640,75 | | +35,5 | 105,9 |
| Фонд заработной платы  сумма  уровень | тыс. руб.  % | | 365,8  15,1 | | 369,9  14,4 | | +4,1  0,7 | 101,1 |
| Среднемесячная заработная плата одного работника | тыс. руб. | | 2,54 | | 2,57 | | 0,03 | 101,2 |
| Среднегодовая стоимость основных фондов | тыс. руб | | 443,0 | | 515,5 | | +72,5 | 116,4 |
| Фондоотдача руб. /1руб. ОФ | | | 5,5 | | 5,0 | | -0,5 | 81,8 |
| Фондовооруженность  труда одного работника | тыс. руб  /чел. | | 36,9 | | 43,0 | | +6,1 | 116,5 |
| Коэффициент эффективности  использования основных фондов | ЧП/ОФ | | 0,24 | | 0,53 | | +0,29 | 220,7 |
| Среднегодовая стоимость оборотных средств | тыс. руб. | | 1432,0 | | 1812,5 | | +380,5 | 126,6 |
| Время обращения оборотных средств | дни | | 242,7 | | 297,1 | | +54,4 | 122,4 |
| Коэффициент участия оборотных средств в каждом рубле оборота (обратное Собращ) | % | | 0,59 | | 0,71 | | +0,12 | - |
| Коэффициент рентабельности  оборотных средств | ЧП/ОС | | 0,07 | | 0,15 | | +0,08 | - |
| Себестоимость проданных товаров, работ, услуг | тыс. руб. | | 1745,3 | | 1836,4 | | +91,1 | 105,2 |
| Валовая прибыль  сумма  уровень | тыс. руб.  % | | 676,0  27,9 | | 727,0  28,4 | | +51,0  +0,5 | 107,5 |
| Издержки обращения  сумма  уровень | тыс. руб.  % | | 626,0  25,9 | | 566,0  22,1 | | 60,0  3,8 | 90,4 |
| Прибыль (убыток) от продаж  сумма  - рентабельность продаж | тыс. руб.% | | 50,0  2,06 | | 161,0  6,28 | | +111,0  +4,22 | 322,0 |
| Проценты к получению | | тыс. руб. | | - | | - | - | - |
| Проценты к уплате | | тыс. руб. | | - | | - | - | - |
| Доходы от деятельности других организаций | | тыс. руб. | | - | | - | - | - |
| Прочие операционные доходы | | тыс. руб. | | 154,0 | | 219,0 | +65,0 | 142,2 |
| Прочие операционные расходы | | тыс. руб. | | 60,0 | | 34,0 | -26,0 | 56,7 |
| Внереализационные доходы | | тыс. руб. | | - | | - | - | - |
| Внереализационные расходы | | тыс. руб. | | - | | - | - | - |
| Прибыль (убыток) до налогообложения - сумма  рентабельность | | тыс. руб.  % | | 144,0  5,95 | | 346,0  13,5 | +202,0  +7,55 | 240,3 |
| Отложенные налоговые активы | | тыс. руб. | | - | | - | - | - |
| Отложенные налоговые обязательства | | тыс. руб. | | - | | - | - | - |
| Текущий налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи | | тыс. руб. | | 37,0 | | 71,0 | +34,0 | 191,9 |
| Чистая (нераспределенная) прибыль (убыток) отчетного периода | | тыс. руб. | | 107,0 | | 275,0 | +168,0 | 163,7 |
| Рентабельность конечной деятельности | | % | | 4,42 | | 10,73 | +6,31 | - |

Оценим динамику основных экономических показателей деятельности по предприятию ООО "Ренессанс" с целью установления тенденций в развитии его параметров и выявления структурных сдвигов в составе показателей за исследуемый период. Анализируя основные показатели хозяйственной деятельности предприятия можно сделать вывод, что в ООО "Ренессанс" было продано товаров на общую сумму 2563,0 тыс. руб., что больше на 142,0 тыс. руб., при темпе роста 105,9% аналогичного периода прошлого года. Рост продаж мог явиться следствием действия следующих факторов: роста цен, активностью покупательского спроса, грамотной товарной политикой, опирающейся на маркетинговые исследования, хорошо налаженной работой с поставщиками.

Численность работающих на предприятии за анализируемый период не изменилась (12 человек), как не изменилась и численность торгово-оперативного персонала (4 человека). Фонд заработной платы в отчетном периоде также увеличился незначительно и составил 369,9 тыс. руб., а уровень заработной платы снизился на 0,7. Среднемесячная заработная плата одного работника увеличилась на 0,03 тыс. руб.

В то же время производительность труда в отчетном периоде возросла на 11,83 тыс. руб. и составила 213,58 тыс. руб., возросла так же и производительность труда торгово-оперативного персонала на 35,5 тыс. руб. и составила 640,75 тыс. руб. Такая тенденция для предприятия является положительным моментом.

По сравнению с прошлым годом среднегодовая стоимость основных фондов увеличилась на 72,5 тыс. руб. и в отчетном году составила 515,5 тыс. руб. Вследствие опережающих темпов роста среднегодовой стоимости основных фондов по сравнению с темпом роста оборота розничной торговли (16,4% и 5,9% соответственно) в отчетном году с каждого рубля основных фондов недополучено 0,5 руб. выручки, что является отрицательным моментом деятельности предприятия.

В отчетном периоде в результате увеличения стоимости основных фондов наблюдается рост фондовооруженности на 6,1 тыс. руб. на одного человека. Исходя из этого стоимость основных фондов приходящихся на одного человека составила 43,0 тыс. руб. Уровень фондовооруженности отчетного года составляет 220,7% к уровню прошлого года.

Наиболее полное использование основных фондов - способствует повышению эффективности деятельности предприятия и обеспечивает высокие темпы развития. Улучшение их использования позволяет увеличить оборот розничной торговли. При этом обеспечивается экономия капитальных вложений и текущих затрат. Торговое предприятие в отчетном году недостаточно эффективно использовало свои основные фонды, о чем свидетельствует рост коэффициента использования основных фондов на 0,29.

Оборотные средства в отчетном году при росте на 26,6% составили 1812,5 тыс. руб., что больше показателя прошлого года на 380,5 тыс. руб. В отчетном году оборачиваемость составила 297,1 день в результате замедления времени обращения оборотных средств на 54,4 дня, что является отрицательным моментом. Замедление оборачиваемости вызывает увеличение уровня издержек. Соответственно коэффициент участия оборотных средств в отчетном году увеличился и составил 0,71. Коэффициент рентабельности использования оборотных средств за отчетный год составил 0,15, что выше прошлогоднего на 0,08%. В основном оборотные средства предприятия увеличились в результате роста остатков товаров на складе, это связано с тем, что предприятие значительно расширило ассортимент реализуемых товаров и вынуждено держать на складе необходимый запас по каждой позиции товаров.

Сумма валовой прибыли в торговом предприятии ООО "Ренессанс" за отчетный год составила 727,0 тыс. руб., что больше аналогичного периода предыдущего года на 51,0 тыс. руб., при темпе роста 107,6%.

Сумма издержек обращения предприятия в отчетном периоде снизилась на 9,6% или на 60,0 тыс. руб., и при этом уровень издержек обращения снизился на 3,8%.

Прибыль от продаж в отчетном периоде составила 161,0 тыс. руб., что больше аналогичного периода прошлого года на 111,0 тыс. руб., при темпе роста 322,0% уровень прибыли от продаж увеличился на 4,22%.

Прочие операционные доходы отчетного года составили 219,0 тыс. руб., что больше аналогичного периода прошлого года на 65,0 тыс. руб., при темпе роста 42,2%. Это доходы полученные предприятием от сдачи в аренду торговых площадей находящихся в собственности предприятия. Прочие операционные расходы в отчетном году за анализируемый период составили 34,0 тыс. руб., что на 26,0 тыс. руб. меньше прошлого аналогичного периода.

В совокупности влияние всех указанных выше факторов обусловило улучшение финансового состояния предприятия, что способствовало получению прибыли до налогообложения в отчетном году в сумме 346,0 тыс. руб., что выше прошлогоднего на 202,0 тыс. руб. или на 140,3%. Основной причиной этого является получение прибыли от продажи товаров. Чистая прибыль предприятия в отчетном периоде составила 275,0 тыс. руб., что на 168,0 тыс. руб. больше прибыли полученной предприятием за аналогичный период прошлого года. Рентабельность конечной деятельности, по отношению к обороту розничной торговли, составила 6,3%, что положительно характеризует деятельность предприятие.

В целом по результатам анализа можно оценить деятельность ООО "Ренессанс" как удовлетворительное, так как предприятие является прибыльным. Произошло улучшение финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, что выражено в увеличении чистой прибыли на 63,7% по сравнению с прошлым годом, а также в повышении рентабельности деятельности анализируемой организации. Прибыль увеличивается более высокими темпами, чем объем продаж товаров, что свидетельствует о повышении рентабельности оборота, то есть увеличение доли прибыли в цене.

## 2.3 Характеристика основных показателей ООО "Ренессанс", определяющих величину издержек обращения предприятия

Экономический анализ представляет собой всесторонний анализ хозяйственной деятельности предприятия на основе системного подхода. Системный подход к проведению комплексного экономического анализа предполагает наличие определенной последовательности с целью всестороннего охвата взаимосвязанных и взаимообусловленных показателей.

Одной из основных задач экономического анализа является выявление эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия. Под *экономической эффективностью* понимается соизмерение полученных результатов с имеющимися ресурсами и произведенными затратами. Целью предприятия является достижение максимальных результатов деятельности при оптимальном экономическом потенциале предприятия, относительном сокращении издержек обращения и высокой культуры обслуживания.

Оборот розничной торговли является основным параметром в системе всех экономических показателей предприятия и характеризует объем реализуемых товаров покупателем.

Анализ оборота розничной торговли является одним из основных моментов изучения и оценки деятельности предприятия торговли, служит одной из экономических предпосылок прогнозирования оборота розничной торговли и работы предприятия в целом.

Осуществляя полный и детальный анализ внутренней среды предприятия ООО "Ренессанс" необходимо исследовать экономическое состояние организации. Основным видом деятельности ООО "Ренессанс" розничная торговля.

Анализ проводим за 2004 год по отношению к 2003 году.

Изучая организацию учета, отчетность по обороту розничной торговли далее осуществим анализ основных показателей ООО "Ренессанс", определяющих величину издержек обращения предприятия, который начнем с анализа динамики оборота розничной торговли, приведенный в таблице 2.14 не только в действующих, но и в сопоставимых ценах.

Таблица 2.14

Анализ динамики оборота розничной торговли ООО "Ренессанс" за анализируемый период, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Оборот розничной торговли в действующих ценах | Индексы цен | | Оборот розничной торговли в сопоставимых ценах (к базисному году) | Прирост оборота рознич-ной торговли по сравне-нию с базисным годом в сопоставимых ценах | Прирост оборота розничной торговли по сравнению с предшест-вующим годом в сопоставимых ценах | Темпы роста (снижения) в сопоставимых ценах,% | |
| цепные | базисные | цепные | базисные |
| 2002 год | - | 1,0 | - | - | - | - | - | - |
| 2003 год | 2421,0 | 1,112 | 1,0\*1,112 = 1,112 | 2177,2 | - | - | - | - |
| 2004 год | 2563,0 | 1,062 | 1,112\*1,062 = 1,33 | 2413,4 | +236,6 | +236,2 | 110,8 | 110,8 |

Поскольку предприятие в 2002 году работало всего 4 месяца, анализ проведен за 2003 и 2004 года. Проведенное исследование динамики оборота розничной торговли позволяет сформировать следующий вывод: оборот розничной торговли предприятия за анализируемый период вырос в действующих на 142,0 тыс. руб., в сопоставимых ценах на 236,2 тыс. руб.

Темп роста оборота розничной торговли в 2004 году составил 110,8% - за счет увеличения цены.

Далее в таблице 2.15 рассчитаем влияние на изменение объема оборота розничной торговли изменение его физического объема и роста цен на товары.

Таблица 2.15

Анализ влияния цен на изменение оборота розничной торговли ООО "Ренессанс"в 2004 году, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Оборот розничной торговли | | | Абсолютный прирост (снижение) за отчетный период | | | Темп роста (снижение),% | |
| В действующих ценах | Индекс цен | В сопоставимых ценах | Всего | В том числе за счет изменения | | В действующих ценах | В сопоставимых ценах |
| Физическо го объема оборота розничной торговли | Рост цен |
| 2002 год | - | 1,0 | - | - | - | - | - | - |
| 2003 год | 2421,0 | 1,112 | 2177,2 | - | - | - | - | - |
| 2004 год | 2563,0 | 1,062 | 2413,4 | 142,0 | - 7,6 | + 149,6 | 105,9 | 110,8 |

Проведенное исследование динамики оборота розничной торговли за анализируемый период позволяет сформировать следующий вывод:

оборот розничной торговли растет наиболее быстрыми темпами в сопоставимых ценах - на 10,8%. Темп прироста по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 4,9%.

абсолютный прирост оборота розничной торговли в действующих ценах по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 142,0 тыс. руб. или 5,9%, в том числе за счет роста цен произошло увеличение на 149,6 тыс. руб., за счет физического объема оборота розничной торговли произошло снижение оборота розничной торговли на 7,6 тыс. руб. Рост цен является экстенсивным фактором, в преломлении через оборот розничной торговли это отрицательно характеризует деятельность предприятия.

В таблице 2.16 проанализирован оборот розничной торговли ООО "Ренессанс" по кварталам.

Таблица 2.16

Анализ оборота розничной торговли ООО "Ренессанс" по кварталам анализируемого периода

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Квартал | Оборот розничной торговли | | Темп роста в% к прошлому году | Удельный вес к итогу,% | |
| 2003 год | 2004 год | 2003 год | 2004 год |
| I | 555,0 | 597,0 | 107,6 | 22,9 | 23,3 |
| II | 610,0 | 659,5 | 108,1 | 25,2 | 25,7 |
| III | 675,5 | 704,5 | 104,3 | 27,9 | 27,5 |
| IV | 580,5 | 602,0 | 103,7 | 24,0 | 23,5 |
| Итого | 2421,0 | 2563,0 | 105,9 | 100,0 | 100,0 |

Проанализировав таблицу, мы видим, что оборот розничной торговли колеблется по кварталам, как в прошлом, так и отчетном году. Во втором и третьем кварталах объем оборота розничной торговли выше, чем в первом и четвертом. Основной причиной такой нестабильности является то, что продукция предприятия - брус, доски, штакетник и другие изделия из дерева предназначены для населения, которое ведет ремонт и строительство, как правило, в теплое время года, т.е. во 2 и 3 кварталах, поэтому такая ситуация для данного предприятия является нормальной.

В темпе роста оборота розничной торговли прослеживается положительная динамика во всех кварталах, а наиболее высокая в первом и во втором кварталах на 7,6% и 8,1% соответственно. Наибольшая выручка от реализации продукции приходится на 2 квартал (удельный вес от общей выручки составляет в отчетном периоде 25,7%, в прошлом периоде 25,2%) - все это говорит об активной работе персонала предприятия с населением по приобретению данного товара.

Рассчитаем коэффициент равномерности развития оборота розничной торговли и коэффициент вариации в отчетном году (табл.2.17).

Таблица 2.17

Расчет равномерности развития оборота розничной торговли в отчетном году

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Квартал | Темп роста в% к 2003 году () | (*Х*-),% | (*Х*-) 2,% |
| I | 107,568 | 1,703 | 2,9 |
| II | 108,115 | 2,25 | 5,06 |
| III | 104,293 | -1,572 | 2,47 |
| IV | 103,704 | -2,0 | 4,0 |
| Итого год | 105,865 | - | 14,43 |

Коэффициент равномерности рассчитывается:

k равн = 100 - V (2.36)

где V - коэффициент вариации (%)

V = (2.37)



где δ - среднеквадратическое отклонение

б = (2.38)



Произведем расчеты:

б = = 3,6



V = = 3,4 (%)



k равн = 100 - 3,4 = 96,6 (%)

Анализируя коэффициент равномерности, сделаем вывод: в динамике оборот розничной торговли по кварталам развивается равномерно, т.к коэффициент равномерности развития оборота розничной торговли, равный 96,6 что < 95,0, а это значит оборот розничной торговли по кварталам можно считать развивающимся равномерным.

Любая деятельность, включая торговлю, невозможна без трудовых ресурсов. Среднесписочная численность работников характеризует с количественной и качественной стороны трудовой фактор задействованной на предприятии в конкретном календарном периоде.

Влияние трудовых ресурсов на динамику оборота розничной торговли представлена в табл.2.18.

Таблица 2.18

Анализ влияния трудовых ресурсов на динамику объема оборота розничной торговли ООО "Ренессанс"

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование трудовых факторов | 2003 год | Фактически за  2004 год | | Повлияли на динамику физического объема оборота розничной торговли | |
| в дейст-вующих ценах | в сопос-тавимых ценах | методика расчета | размер  влияния |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Розничный оборот розничной торговли, тыс. руб. | 2421,0 | 2563,0 | 2413,4 | Метод разниц  гр.3-гр.1 | -7,6 |
| Численность работников всего, чел. | 12 | 12 | 12 | Метод цепных подстановок | |
| ∆Р (∆Ч) = (Ч1-Ч0) \*ПТ0  (12-12) 201,75 | 0 |
| В т. ч. работников торгово-оперативного персонала, чел. | 4 | 4 | 4 | ∆Р (∆Чтоп) = (Ч1топ-Ч0топ) \*ПТ0топ  (4-4) \*302,63 | 0 |
| Производительность труда, тыс. руб. /чел | 201,75 | 213,58 | 201,1 | ∆Р (∆ПТ) = (ПТ1-ПТ0) \*Ч1  (201,1-201,73) \*12 | -7,6 |
| В т. ч. работников торгово-оперативного персонала, тыс. руб. /чел. | 605,25 | 640,75 | 603,35 | ∆Р (∆ПТтоп) = (ПТ1топ-ПТ0топ) \*Ч1топ  (603,35-605,25) \*4 | -7,6 |

В предприятии ООО "Ренессанс" в отчетном периоде трудилось 12 человек. По сравнению с прошлым годом штат работников не изменился. В составе работников есть категория, которая напрямую связана с реализацией товаров - это торгово-оперативный персонал (ТОП). Их в анализируемом периоде насчитывалось 4 человека, по сравнению с прошлым годом численность торгово-оперативного персонала так же не изменилась. Стабильность численного состава предприятия свидетельствует об отсутствии текучки кадров и положительно характеризует деятельность предприятия. Качественным показателем использования кадров в торговых предприятиях является производительность труда. В ООО "Ренессанс" производительность труда в отчетном периоде в действующих ценах возросла на 11,83 тыс. руб. и составила 213,58 тыс. руб., возросла так же и производительность труда торгово-оперативных работников на 35,5 тыс. руб. и составила 640,75 тыс. руб. В сопоставимых же ценах производительность труда снизилась, как общего числа работников, так и торгово-оперативных: на 0,65 тыс. руб. и 1,9 тыс. руб. соответственно, что отрицательно повлияло на динамику физического объема оборота розничной торговли и привело к снижению на 7,6 тыс. руб.

## 2.4 Анализ динамики издержек обращения ООО "Ренессанс"

**Факторный анализ издержек обращения.**

В торговле любого предприятия реализация продукции, товаров, работ и услуг связана с определенными затратами финансовых, трудовых и материальных ресурсов. В торговле как отрасли сферы товарного обращения формируются издержки обращения, входящие в состав расходов предприятия и которые являются предметом исследования в данной дипломной работе. Состав и структура расходов ООО "Ренессанс" рассмотрены в таблице 2.19.

Таблица 2.19

Анализ состава и структуры расходов ООО "Ренессанс"

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды расходов | 2003 год | | 2004 год | | Отклонение (+,-) | | Темп измене-ния,% |
| Сумма, тыс. руб | Уд. вес,% | Сумма, тыс. руб | Уд. вес,% | Сумма, тыс. руб | Уд. вес,% |
| Расходы всего, | 723,0 | 100,0 | 671,0 | 100,0 | -52,0 | - | 92,8 |
| в т. ч. издержки обращения | 626,0 | 86,6 | 566,0 | 84,3 | -60,0 | -2,3 | 90,4 |
| Проценты к уплате | - | - | - | - | - | - | - |
| Прочие операци-онные расходы | 60,0 | 8,3 | 34,0 | 5,1 | -26,0 | -3,2 | 56,7 |
| Прочие внереали-зационные расходы | - | - | - | - | - | - | - |
| Налог на прибыль и единый налог на вмененный доход | 37,0 | 5,1 | 71,0 | 10,6 | +34,0 | +5,5 | 191,9 |

Анализируя состав и структуру расходов предприятия ООО "Ренессанс" можно сделать следующие выводы: в целом расходы в отчетном периоде по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизилась на 52,0 тыс. руб. или 7,2%. Наибольшую долю в структуре расходов предприятия составляют издержки обращения: их удельный вес составил 86,6% в прошлом периоде и 84,3% в отчетном.

Тенденция снижения издержек обращения проявляется как в сумме, равной - 60,0 тыс. руб., так и по удельному весу - 2,3% при темпе роста 90,4%, что ведет к увеличению экономических выгод.

Положительным моментом является снижение доли прочих операционных расходов в отчетном году на 3,2% или 26,0 тыс. руб.

Наряду со снижением в отчетном периоде доли издержек обращения в общей структуре расходов предприятия, наблюдается увеличение доли "Налога на прибыль и единый налог на вмененный доход" на 5,5%, при этом увеличение по сумме составило 34,0 тыс. руб., так как увеличилась прибыль от обычных видов деятельности.

Анализ издержек обращения проводится по данным статистической и бухгалтерской отчётности, материалам текущего учёта, первичным документам, внеучётным источникам информации и личным наблюдениям. Основной источник анализа издержек обращения - квартальный и годовой "Отчёт о сведениях о торговой деятельности (форма № 5 (торг), в котором показаны фактические суммы расходов по отдельным статьям и в целом по торговому предприятию.

Месячные данные об издержках обращения можно получить из регистров аналитического учёта.

Для изучения причин отклонения от плана по издержкам обращения используют данные первичных документов (товарно-транспортные накладные, расчётно-платежные ведомости и др. материалы проверок, обследований, личных наблюдений).

Анализ динамики издержек обращения ООО "Ренессанс" по сумме и по уровню наглядно отображен в табл.2.20.

Таблица 2.20

Анализ динамики издержек обращения ООО "Ренессанс", тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 год | 2004 год | Отклонение (+; -) | Темп изменения,% |
| Оборот розничной торговли | 2421,0 | 2563,0 | 142,0 | 105,9 |
| Издержки обращения  сумма | 626,0 | 566,0 | 60,0 | 90,4 |
| - уровень | 25,9 | 22,1 | -3,8 | х |

Анализируя динамику издержек обращения предприятия можно отметить, что наблюдается снижение суммы издержек обращения на 60,0 тыс. руб. при одновременном снижении уровня текущих затрат на 3,8%.

Снижение уровня издержек обращения обусловлено превышением темпов роста оборота розничной торговли над темпами роста суммы издержек обращения.

Проанализируем издержки обращения ООО "Ренессанс" в разрезе отдельных статей затрат (табл.2.21).

Таблица 2.21

Анализ и структура издержек обращения ООО "Ренессанс"

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 год | | 2004 год | | Отклонение (+; -), тыс. руб. | | Темп изме-нения,  % |
| Сумма,  тыс. руб. | Уд. вес,% | Сумма,  тыс. руб | Уд. вес,% | Сумма,  тыс. руб. | Уд. вес,% |
| 1. Транспортные расходы | 23,1 | 3,7 | 13,7 | 2,4 | -9,4 | -1,3 | 59,3 |
| 2. Расходы на оплату труда | 365,8 | 58,5 | 369,9 | 65,4 | +4,1 | +6,9 | 101,1 |
| 3. Отчисления на социальные нужды | 130,9 | 20,9 | 132,4 | 23,4 | +1,5 | +2,5 | 101,1 |
| 4. Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, оборудования и инвентаря | 32,1 | 5,1 | 13,1 | 2,3 | -19,0 | -2,8 | 40,8 |
| 5. Амортизация основных средств | 14,8 | 2,4 | 14,8 | 2,6 | - | +0,2 | - |
| 6. Расходы на ремонт основных средств | 30,1 | 4,8 | - | - | -30,1 | - | - |
| 7. Расходы на хранение, подработку подсортировку и упаковку товаров | - | - | - | - | - | - | - |
| 8. Расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд | - | - | - | - | - | - | - |
| 9. Расходы на тару | - | - | - | - | - | - | - |
| 10. Потери товаров и технологи-ческие отходы | - | - | - | - | - | - | - |
| 11. Расходы на рекламу | 10,0 | 1,6 | 15,0 | 2,7 | +5,0 | +1,0 | 150,0 |
| 12. Прочие затраты | 19,2 | 3,0 | 7,1 | 1,2 | -12,1 | -1,8 | 37,0 |
| **Итого** | **626,0** | **100** | **566,0** | **100** | **-60,0** | **х** | **90,4** |

Анализ состава и структуры издержек обращения используемых на предприятии ООО "Ренессанс" за прошлый и отчетный периоды показывает, что в составе издержек обращения произошли изменения по всем статьями расходов, также произошли структурные изменения издержек обращения, как по сумме, так и по удельному весу.

В отчетном году отсутствует статья "Расходы на ремонт основных средств", что говорит о том, что необходимый ремонт был произведен в предыдущем периоде.

Наибольшую долю в структуре издержек обращения, как в прошлом так и в отчетном году, составили "Расходы на оплату труда", удельный вес которых составил 58,5% и 65,4% соответственно. Сумма же расходов на оплату труда изменилась так: в отчетном периоде она составляла 369,9 тыс. руб., в аналогичном периоде прошлого года 365,8тыс. руб. Соответственно, произошло увеличение и по статье "Отчисления на социальные нужды" как по сумме, так и по удельному весу, темп прироста составил 1,1%

Затраты по остальным статьям затрат расположились следующим образом:

наибольшее увеличение по удельному весу наблюдается по статье "Расходы на рекламу" - на 1,0%, отклонение по сумме составило 5,0 тыс. руб. в сторону увеличения и составило 15,0 тыс. руб., при темпе роста 150,0%. Это обусловлено тем, что предприятие наладило выпуск новых товаров и возникла необходимость ее прорекламировать.

"Прочие затраты" снизились в сумме на 12,1 тыс. руб. (удельный вес 3,0% и 1,2%).

снизились "Транспортные расходы" на 9,4 тыс. руб. (удельный вес 3,7% и 2,4%).

"Расходы на аренду и содержание здания, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря" также снизились на 19,0 тыс. руб. (удельный вес 5,1% и 2,3%). Это связано с тем, что в текущем году предприятие не использовало в аренду помещения.

Общая сумма издержек обращения предприятия ООО "Ренессанс" в отчетном периоде снизилась на 60,0 тыс. руб. и составила 566,0 тыс. руб.

Сгруппируем статьи издержек обращения в зависимости от объема оборота розничной торговли на условно-переменные и условно-постоянные за отчетный период в таблице 2.22.

Таблица 2.22

Группировка издержек обращения ООО "Ренессанс" в зависимости от объёма оборота розничной торговли, (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей | 2003 год | 2004 год | Отклонение (+; -) | Темп изме-нения,% |
| **Условно-переменные издержки обращения, всего, в том числе:** | **36,5** | **25,0** | **-11,5** | **68,5** |
| - транспортные расходы | 23,1 | 13,7 | -9,4 | 59,3 |
| - расходы на рекламу | 5,0 | 10,0 | +5,0 | 200,0 |
| - прочие расходы | 8,4 | 1,3 | -7,1 | 15,5 |
| **Условно-постоянные издержки обращения, всего, в том числе:** | **589,5** | **541,0** | **-48,5** | **91,8** |
| - расходы на оплату труда | 365,8 | 369,9 | +4,1 | 101,1 |
| -отчисления на социальные нужды | 130,9 | 132,4 | +1,5 | 101,1 |
| - расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, оборудования и инвентаря | 32,1 | 13,1 | -19,0 | 40,8 |
| - амортизация основных средств | 14,8 | 14,8 | - | 100,0 |
| - расходы на ремонт основных средств | 30,1 | - | -30,1 | - |
| - расходы на хранение, подработку подсортировку и упаковку товаров | - | - | - | - |
| - расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд | - | - | - | - |
| - расходы на тару | - | - | - | - |
| - потери товаров и технологические отходы | - | - | - | - |
| - расходы на рекламу | 5,0 | 5,0 | - | 100,0 |
| - прочие расходы | 10,8 | 5,8 | -5,0 | 53,7 |
| **Итого** | **626,0** | **566,0** | **-60,0** | **90,4** |

Сгруппировав статьи издержек в зависимости от объема оборота розничной торговли на условно-переменные и условно-постоянные и проанализировав данные сделаем выводы.

Более всего снижение издержек обращения произошло в части условно-постоянных - на сумму 48,5 тыс. руб. или на 8,2%. В части условно-переменных издержек обращения снижение произошло на 11,5 тыс. руб. или на 31,5%.

В структуре условно-переменных издержек произошли следующие изменения: в отчетном периоде по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличились затраты только по статье "Расходы на рекламу" на 5,0 тыс. руб., прирост составил 100,0%. По остальным статья произошло их снижение. Наибольшее влияние на снижение суммы условно-переменных издержек обращения оказали "Транспортные расходы" - на 9,4 тыс. руб. или на 40,7%. Снижение расходов произошло и по статье "Прочие расходы" на 7,1 тыс. руб., темп снижения составил 84,5%.

Снижение условно-постоянных издержек обращения произошло в значительной степени за счет статьи "Расходы на ремонт основных средств", на 30,1 тыс. руб., так как основной ремонт был произведен в прошлом году, а также статьи "Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, оборудования и инвентаря" на 19,0 тыс. руб. Это связано с тем, что предприятие не использовало площади в аренду.

"Расходы на оплату труда" оказали влияние на рост издержек обращения. Увеличение произошло на 1,1% или на 4,1 тыс. руб. и соответственно увеличились расходы на "Отчисления на социальные нужды" на 1,5 тыс. руб. .

Расходы на рекламу остались на прежнем уровне и составили 5,0 тыс. руб.

Далее проанализируем динамику издержек обращения ООО "Ренессанс" с их подразделением на условно-постоянные и условно-переменные в таблице 2.23.

Таблица 2.23

Анализ издержек обращения ООО "Ренессанс" в зависимости от изменения объема оборота розничной торговли, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 год | 2004 год | Отклонение  (+; -) | Темп изменения,% |
| Оборот розничной торговли | 2421,0 | 2563,0 | + 142,0 | 105,9 |
| Сумма издержек обращения всего, в т. ч.: | 626,0 | 566,0 | -60,0 | 90,4 |
| - условно-постоянных | 589,5 | 541,0 | -48,1 | 91,8 |
| - условно-переменных | 36,5 | 25,0 | -11,5 | 68,5 |
| Уровень издержек обращения в% к обороту розничной торговли всего, в т. ч.: | 25,9 | 22,1 | -3,8 | Х |
| - условно-постоянных | 24,4 | 21,1 | -3,3 | Х |
| - условно-переменных | 1,5 | 1,0 | -0,5 | Х |

Анализируя таблицу можно отметить, что наблюдается снижение суммы издержек обращения на 60,0 тыс. руб. при одновременном снижении уровня текущих затрат на 3,8%, что оценивается положительно.

Анализируя динамику суммы и уровня издержек обращения в зависимости от объема оборота розничной торговли можно сделать вывод о том, что снижение суммы и уровня издержек обращения обусловлен снижением как условно-переменных, так и условно-постоянных затрат. Сумма условно-переменных затрат снизилась на 11,5 тыс. руб., т.е. на 31,5%. Сумма условно-постоянных издержек обращения снизилась на 48,1 тыс. руб. или на 8,2%.

Уровень условно-постоянных затрат в отчетном периоде составляет 21,1%, что на 3,3% меньше прошлогоднего.

Уровень условно-переменных затрат составляет 1,0%, по сравнению с прошлым годом произошло снижение на 0,5%.

В структуре издержек обращения преобладают условно-постоянные затраты, которые растут более быстрыми темпами, чем условно-переменные и это оценивается отрицательно - повышает финансовый риск деятельности предприятия и понижает качество прибыли, так как предприятие не сможет быстро сократить условно-постоянные издержки расходы на аренду и содержание зданий, расходов на ремонт основных средств, амортизацию и др.).

Сумма относительной экономии издержек обращения в отчетном году составила 97,4 тыс. руб.

∑отн. экон. (перерасх) = (2.39)



где ∆Уио - изменение издержек обращения по уровню,%;

Р1 - оборот розничной торговли отчетного периода, руб.

∑отн. экон. (перерасх) = (тыс. руб)



В отчетном периоде при абсолютном снижении издержек обращения в предприятии на 60,0 тыс. руб. или на 9,6%, при одновременном снижении уровня затрат на 3,8% была достигнута относительная экономия затрат в сумме 97,4 тыс. руб., что положительно характеризует деятельность предприятия. Рассчитаем влияние на сумму и уровень издержек обращения изменение объёма оборота розничной торговли (табл.2.24, 2.25), в соответствии с правилом:

1) при расчете влияния условно-переменных издержек обращения на фактический оборот розничной торговли отчетного года уровень остается прежним, а сумма рассчитывается по формуле

Ур \* Р1 (2.40)

100

где Ур - уровень издержек; Р1 - оборот розничной торговли.

2) при расчете влияния условно-постоянных издержек обращения на фактический оборот розничной торговли отчетного года сумма остается прежним, а уровень рассчитывается по формуле

∑ИО \* 100 (2.41)

Р1

Таблица 2.24

Расчет влияния изменения объёма оборота розничной торговли на динамику издержек обращения по сравнению с прошлым периодом

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей издержек обращения | Издержки обращения фактически за прошлый год | | Издержки обращения прошлого года в пере - расчете на оборот розничной торговли отчетного периода в действующих ценах | | Влияние изменения объёма оборота розничной торговли на сумму и уровень издержек обращения | |
| Сумма,  тыс. руб. | Уровень,  % | Сумма,  тыс. руб. | Уровень,  % | Сумма,  тыс. руб. | Уровень  % |
| **Условно-переменные, всего, в т. ч.** | **36,5** | **1,5** | **38,4** | **1,5** | **+1,9** | **-** |
| Транспортные расходы | 23,1 | 1,0 | 25,6 | 1,0 | +2,5 | - |
| Расходы на рекламу | 5,0 | 0,2 | 5,1 | 0,2 | +0,1 | - |
| Прочие расходы | 8,4 | 0,3 | 7,7 | 0,3 | -0,7 | - |
| **Условно-постоянные, всего, в т. ч** | **589,5** | **24,4** | **589,5** | **23,0** | **-** | **-1,4** |
| Расходы на оплату труда | 365,8 | 15,1 | 365,8 | 14,3 | - | -0,8 |
| Отчисления на социальные нужды | 130,9 | 5,4 | 130,9 | 5,1 | - | -0,3 |
| Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря | 32,1 | 1,3 | 32,1 | 1,2 | - | -0,1 |
| Амортизация основных средств | 14,8 | 0,6 | 14,8 | 0,6 | - | - |
| Расходы на ремонт основных средств | 30,1 | 1,3 | 30,1 | 1,2 | - | -0,1 |
| Расходы на хранение, подработку подсортировку и упаковку товаров | - | - | - | - | - | - |
| Расходы на топливо, газ, электро-энергию для производственных нужд | - | - | - | - | - | - |
| Расходы на тару | - | - | - | - | - | - |
| Потери товаров и технологические отходы | - | - | - | - | - | - |
| Расходы на рекламу | 5,0 | 0,2 | 5,0 | 0,2 | - | - |
| Прочие расходы | 10,8 | 0,5 | 10,8 | 0,4 | - | -0,1 |
| Итого | **626,0** | 25,9 | **627,9** | 24,5 | +1,9 | -1,4 |

Проанализировав влияние изменений объема оборота розничной торговли на динамику издержек обращения по сравнению с прошлым периодом можно сделать вывод, что в результате роста оборота розничной торговли сумма условно-переменных затрат возросла на 1,9 тыс. руб., а уровень условно-постоянных затрат снизился на 1,4%.

Таким образом, рост суммы издержек обращения в основном был обусловлен увеличением объема оборота розничной торговли, что для предприятия оценивается положительно.

Из данных таблицы видно, что основную часть условно-постоянных издержек обращения составляют: расходы на оплату труда; расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря и расходы на ремонт основных средств.

Таблица 2.25

Расчет влияния изменения физического объёма продаж на динамику издержек обращения по сравнению с прошлым периодом

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Издержки обращения прошлого года | | Издержки обращения прошлого года в перерасчете на оборот розничной торговли отчетного года в сопоставимых ценах | | Влияние изменения объёма оборота розничной торговли на сумму и уровень издержек обращения | |
| Сумма,  тыс. руб. | Уровень,  % | Сумма,  тыс. руб. | Уровень,  % | Сумма,  тыс. руб. | Уровень,  % |
| 1. Условно - переменные | 36,5 | 1,5 | 36,2 | 1,5 | -0,3 | - |
| 2. Условно - постоянные | 589,5 | 24,4 | 589,5 | 24,4 | - | - |
| Всего | 626,0 | 25,9 | 625,7 | 25,9 | -0,3 | - |

Рассмотрев влияние физического объема продаж на динамику издержек обращения предприятия в отчетном периоде, сделаем вывод: в результате снижения физического объема оборота розничной торговли наблюдается снижение условно-переменных затрат в предприятии на 0,3 тыс. руб. при неизменном уровне условно-постоянных затрат.

**Произведем расчет влияние изменения структуры оборота розничной торговли на уровень издержек обращения методом процентных чисел и оформим в таблицу 2.26.**

1) Осуществляем расчет влияния изменения структуры оборота розничной торговли на уровень издержек обращения по следующей формуле:

**ΔУВП (ΔстрР) = ∑%Ч1 - ∑%Ч0 /100 (2.42)**

2) Рассчитываем влияние изменения структуры оборота розничной торговли на сумму издержек обращения по следующей формуле:

∑ВП (ΔстрР) = ΔУВП (ΔстрР) \* Р1 /100 (2.43)

где Р1 - фактический оборот розничной торговли отчетного года, тыс. руб.

**2901,7 - 2900,1 /100 = 0,016 (%),** 0,016 \* 2563,0 /100= 0,4 (тыс. руб)

Таблица 2.26

Расчет влияния изменения структуры оборота розничной торговли на уровень издержек обращения ООО "Ренессанс",%

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарная группа | Структура оборота рознич-ной торговли,% | | Уровень издержек обращения в 2003 года,% | % числа | |
| 2003 год | 2004  год | при структуре оборо-та розничной торгов-ли 2003 года | при структуре оборо-та розничной торгов-ли 2004 года |
| 1) Брус | 25,6 | 26,8 | 29,5 | 755,2 | 790,6 |
| 2) Доска | 55,0 | 55,1 | 30,7 | 1688,5 | 1691,6 |
| 3) Оконные блоки | 5,5 | 5,6 | 16,5 | 90,8 | 90,8 |
| 4) Дверные блоки | 13,9 | 12,5 | 26,3 | 365,6 | 328,7 |
| Итого | 100,0 | 100,0 | 25,9 | 2900,1 | 2901,7 |

На основании произведенных расчетов можно сделать вывод, что увеличение в составе оборота розничной торговли удельного веса брус и доска вызвало повышение затрат по абсолютным значениям. Снижение же в составе оборота розничной торговли уровня дверных блоков позволило сократить издержки.

За счет изменения структуры оборота розничной торговли и сокращения в ней доли более издержкоемких товаров на 1,4%, произошло снижение общего уровня издержек обращения на 0,016%, что в сумме составило 0,4 тыс. руб.

На современном этапе в связи с высокими темпами инфляции большое влияние на издержки обращения оказывает изменение тарифов и цен за услуги, электроэнергию, топливо и другие материальные ресурсы, используемые торговым предприятием.

Далее сгруппируем статьи издержек обращения предприятия по следующим направлениям:

расходы, зависящие от уровня транспортных тарифов;

расходы, связанные с содержание трудовых ресурсов;

издержки, связанные с содержанием основных средств;

расходы, связанные с содержанием оборотных фондов;

прочие затраты.

Рассчитаем размер влияния изменения цен, ставок и тарифов на сумму и уровень издержек обращения (2.27).

Таблица 2.27

Расчет влияния цен, тарифов и ставок на сумму и уровень издержек обращения, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы статей затрат | Издержки обращения | | Индекс цен, ставок, тарифов | Сумма издержек обращения отчетного года в сопоставимых ценах | Размер влияния изменения цен, ставок, тарифов |
| 2003 год | 2004 год |
| **Расходы, зависящие от уровня транспортных тарифов:** | **23,1** | **13,7** | **-** | **11,4** | **+2,3** |
| - транспортные расходы | 23,1 | 13,7 | **1,2** | 11,4 | +2,3 |
| **Издержки, связанные с содержанием трудовых ресурсов:** | **496,7** | **502,3** | **-** | **465,5** | **+36,8** |
| - расходы на оплату труда | 365,8 | 369,9 | **1,079** | 342,8 | +27,1 |
| - единый социальный налог | 130,9 | 132,4 | **1,079** | 122,7 | +9,7 |
| - прочие расходы (связанные с трудовыми ресурсами) | - | - | **-** | - | - |
| **Издержки, связанные с содержанием основных фондов, всего:**  **в т. ч** | **77,0** | **27,9** | **-** | **25,7** | **+2,2** |
| - амортизация основных средств | 14,8 | 14,8 | **1,0** | 14,8 | - |
| - расходы на аренду | 15,7 | - | **1,25** | - | - |
| - расходы на содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря | 16,4 | 13,1 | **1,2** | 10,9 | +2,2 |
| - расходы на ремонт основных средств | 30,1 | - | **1,062** | - | - |
| **Издержки, связанные с содержанием оборотных средств:** | **10,0** | **15,0** | **-** | **14,1** | **+0,9** |
| - расходы на рекламу | 10,0 | 15,0 | **1,062** | 14,1 | +0,9 |
| - расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров | - | - | **-** | - | - |
| - потери товаров и технологические отходы | - | - | **-** | - | - |
| - расходы на тару | - | - | **-** | - | - |
| **Прочие расходы** | **19,2** | **7,1** | **1,062** | **6,7** | **+0,4** |
| **Итого** | **626,0** | **566,0** | **-** | **523,4** | **+42,6** |
| Уровень | 25,9 | 22,1 | - | 20,4 | +1,7 |
| Оборот розничной торговли | 2421,0 | 2563,0 | - | - | - |

Проанализировав изменение издержек обращения в ООО "Ренессанс" в отчетном периоде в зависимости от изменения цен, ставок и тарифов можем сделать выводы:

в связи с ростом транспортных тарифов на 20% расходы увеличились на 2,3 тыс. руб.;

по амортизации основных средств суммарного изменения не произошло, но в связи с увеличением тарифов на коммунальные услуги и других тарифов, связанных с содержанием основных фондов на 20% расходы на содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря увеличились на 2,2 тыс. руб.

индекс цен заработной платы за 2004 год составил 1,079, в результате чего издержки обращения, связанные с содержанием трудовых ресурсов увеличились на 27,1 тыс. руб., а отчисления на социальные нужды на 9,7 тыс. руб.

в связи с увеличением индекса цен в 1,062 раза: произошло увеличение расходов на рекламу на 0,9 тыс. руб. и размер влияния по статье "Прочие затраты" на сумму издержек обращения составил 0,4 тыс. руб. Полученные расчеты по факторному анализу издержек обращения сведем в сводную таблицу 2.28.

Таблица 2.28

Сводная таблица влияния отдельных факторов на изменение уровня и суммы издержек обращения в отчетном году

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторы | Размер влияния | |
| Уровня затрат, экономия (-), перерасход (+),% | Суммы затрат, экономия (-), перерасход (+),% |
| Изменение объема оборота розничной торговли | -1,4 | +1,9 |
| Изменение цен, тарифов, ставок | +1,7 | +42,6 |
| Изменение остальных факторов | -4,1 | -104,5 |
| Итого | -3,8 | -60,0 |

Проанализировав влияние отдельных факторов на уровень и сумму издержек обращения ООО "Ренессанс" в отчетном периоде, сделаем вывод:

абсолютная экономия издержек обращения в предприятии ООО "Ренессанс" составила 60,0 тыс. руб. при одновременном снижении уровня затрат на 3,8%;

наибольшее влияние на перерасход издержек обращения по сумме оказал рост цен, тарифов и ставок - 42,6 тыс. руб.

наибольшее влияние на экономию издержек обращения оказали другие (остальные) факторы - как в сумме - 104,5 тыс. руб., так и по уровню на 4,1%.

К ним относятся:

транспортные расходы - за счет оптимизации маршрутов доставки товара, а также полной загрузки автомобилей, сокращения простоев и порожних пробегов;

расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, оборудования и инвентаря - в отчетном году у предприятия нет расходов по аренде, поскольку предприятие отказалось от аренды площади на территории другого магазина, т.к место оказалось мало проходным и полностью перешло на торговлю своей продукцией в собственном магазине.

Также, на снижение расходов по этой статье оказали влияние следующие факторы:

экономное расходование электроэнергии, водоснабжения, отопления помещений (частичная установка тепло - и водосчетчиков);

расходы на ремонт основных средств - в отчетном году затрат по статье "Расходы на ремонт основных средств" не предусмотрено, т.к необходимый ремонт был произведен в прошлом году;

сокращение командировочных расходов, расходов на подписку периодических изданий, канцелярские расходы, а также затраты на оплату почтовых и телефонных услуг. Связано это с временными трудностями в предприятии.

## 2.5 Анализ издержек обращения по отдельным статьям затрат

Однако общий анализ затрат в целом не показывает, за счет каких статей и видов расходов была достигнута экономия или допущен перерасход. Поэтому нужно изучить расходы по каждой статье, внутри статьи - по отдельным элементам. Это позволит правильнее оценить как предприятию удается устранять нерациональные расходы и использовать имеющиеся резервы сокращения затрат.

Анализируя расходы по статьям, затраты текущего периода сопоставляют затратами прошлого периода, устанавливают и оценивают отклонения, выявляют их конкретные причины и определяют влияние факторов, вызвавших эти отклонения. Для выявления причин увеличения или снижения издержек, необходимо выявить имеющиеся резервы и проанализировать их по статьям. Наиболее приемлемым является метод динамического сравнения в сочетании с факторным анализом каждой статьи.

Рассмотрев издержки обращения с точки зрения их классификации на условно-постоянные и условно-переменные, обратимся к анализу издержек обращения ООО "Ренессанс" по отдельным статьям затрат.

1) На статью издержки обращения "Транспортные расходы" в ООО "Ренессанс" относятся оплата транспортных услуг сторонних организаций за доставку товаров до магазина.

В отчетный период произошло снижение в издержках обращения по транспорту на 9,4 тыс. руб. или на 40,7%.

Снижение транспортных расходов происходит за счет:

разработки оптимальных маршрутов доставки;

улучшения использования транспортных средств за счет полной загрузки автомобилей (путем рациональной укладки грузов, наращивания бортов, правильного выбора марок автомашин для перевозки определенных партий товаров и т.п.), использования прицепов;

сокращения порожних пробегов и простоев автомобилей при погрузке, разгрузке и их ожидании.

2) На статью "Расходы на оплату труда" в ООО "Ренессанс" относят: затраты на оплату труда основного, торгово-производственного персонала (начисленная заработная плата работающим, которая состоит из должностных окладов, согласно штатному расписанию и надбавок к заработной плате, предусмотренные законодательством, а также оплата в соответствии с действующим законодательством очередных (ежегодных) и дополнительных отпусков).

На статье "Отчисления на социальные нужды" отражаются обязательные отчисления, которые производятся от расходов на оплату труда работников

Фонд заработной платы занимает немалую долю в расходах предприятия. В ООО "Ренессанс" основная форма оплаты труда - повременная простая. В ООО "Ренессанс" работникам установлены должностные оклады, на который начисляется районный коэффициент - 30% и северная надбавка - 30%. Такая форма оплаты труда не заинтересовывает работников материально, мало способствует повышению качества и производительности труда. Необходимо пересмотреть существующую форму оплаты труда.

Рассмотрим состав и структуру затрат по статье "Расходы на оплату труда" (табл.2.29).

Таблица 2.29

Анализ суммы и уровня издержек обращения ООО "Ренессанс"по статье "Расходы на оплату труда"

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 год | | 2004 год | | Отклонение (+; -) | | Темп изменения% |
| Сумма  тыс. руб. | Уд. вес,% | Сумма  тыс. руб. | Уд. вес,% | Сумма  тыс. руб. | Уд. вес,% |
| 1. Расходы на оплату труда, всего, в т. ч.: | 365,8 | 100,0 | 369,9 | 100,0 | +4,1 | - | 101,1 |
| Оплата труда по должно-стным окладам, сдельным расценкам за выполненную работу | 211,8 | 57,9 | 214,3 | 57,9 | +2,5 | - | 101,1 |
| Выплаты районного регулирования | 127,1 | 34,7 | 128,5 | 34,8 | +1,4 | +0,1 | 101,3 |
| Оплата ежегодных отпусков | 26,9 | 7,4 | 27,1 | 7,3 | +0,2 | -0,1 | 100,7 |

После того как был проведен анализ издержек обращения по статье "Расходы на оплату труда" можно увидеть, что расходы на оплату труда в отчетном периоде увеличились незначительно - на 4,1 тыс. руб. при темпе роста 101,1%. Основная доля расходов в анализируемом периоде как и в прошлом году приходится на расходы по оплате труда по должностным окладам, сдельным расценкам за выполненную работу.

Незначительные изменения произошли и в структуре затрат: затраты на оплату по основным должностным окладам остались на прежнем уровне по удельному весу при увеличении суммы на 2,5 тыс. руб.; снизился удельный вес выплат ежегодных отпусков на 0,1%, а сумма увеличилась на 0,2 тыс. руб.; выплаты районного регулирования также увеличились на 0,1% при увеличении суммы на 1,4 тыс. руб.

Рассчитаем влияние численности и средней заработной платы на изменение размера издержек обращения по статье "Расходы на оплату труда" методом разниц (табл.2.30).

Таблица 2.30

Расчет влияния численности и средней заработной платы на динамику размера издержек обращения по статье "Расходы на оплату труда"

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование фактора | 2003 год | 2004 год | Влияние факторов на динамику ФОТ | | |
| Методика расчета | Расчет | Размер влия-ния, тыс. руб |
| Численность работников, чел. | 12 | 12 | за счет изменения численности работ-ников (Ч1 - Ч0) \* Зп0 | (12-12) \*2,57 | - |
| Ср. зарплата на 1 работника, тыс. руб. | 30,483 | 30,825 | за счет изменения ср. зарплаты на одного работника (Зп1-Зп0) \*Ч1 | (30,483-30,825) \*12 | +4,1 |
| Расходы на оплату труда, тыс. руб. | 365,8 | 369,9 | за счет изменения ФОТ  Ф1 - Ф0 | 369,9-365,8 | +4,1 |

Незначительное увеличение расходов на оплату труда в отчетном периоде произошло за счет увеличения средней заработной платы на одного работника. Расходы на оплату труда в предприятии полностью отнесены на условно-постоянные затраты, что при росте издержек обращения по этой статье будет отрицательно влиять на деятельность предприятия.

3) Укрепление материально-технической базы предприятий сопровождается увеличением расходов по этой статье, но их рост должен отставать от увеличения объёма оборота розничной торговли. В противном случае наблюдается снижение эффективности использования объёктов.

Состав и структура затрат по статье "Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря" представлены в таблице 2.31.

Таблица 2.31

Анализ динамики затрат ООО "Ренессанс" по статье "Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря"

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 год | | 2004 год | | Отклонение (+; -) | | Темп изменения% |
| Сумма  тыс. руб. | Уд. вес% | Сумма  тыс. руб. | Уд. вес% | Сумма  тыс. руб. | Уд. вес% |
| Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря, всего, в т. ч. | 32,1 | 100,0 | 13,1 | 100,0 | 19,0 |  | 40,8 |
| Расходы на содержание зданий, сооружений, помещений | 13,4 | 41,8 | 13,1 | 100,0 | -12,0 | -58,2 | 52,2 |
| Расходы на содержание оборудования и инвентаря | 3,0 | 9,3 | - | - | -3,0 | -9,3 | - |
| Расходы на аренду здания | 15,7 | 48,9 | - | - | -15,7 | -48,9 | - |

По данным таблицы проведен анализ динамики затрат и можно сделать следующие выводы:

общая сумма затрат по статье снизилась на 19,0 тыс. руб. и составила 13,1 тыс. руб. при снижении роста на 59,2%;

затраты на содержание зданий в отчетном году составляют 100,0% затрат и составляют 13,1 тыс. руб. Изменение по этой статье произошло на 12,0 тыс. руб. в сторону уменьшения, удельный вес издержек на содержание зданий так же снизился на 58,2%;

затраты на содержание оборудования и инвентаря в отчетном году не предусмотрены из-за временного затруднительного положения предприятия.

также в отчетном году нет расходов на аренду здания, поскольку у предприятия отпала в этом необходимость.

На снижение расходов по этой статье оказали экономия расходование электроэнергии, водоснабжения, отопления помещений.

4) Расходы по статье "Амортизация основных средств". Расчет по этой статье произведен бухгалтером ранее и в отчетном году не изменился.

5) Изменение суммы затрат на ремонт основных средств обусловливается объемом ремонтных работ и их стоимостью. В отчетном году затрат по статье "Расходы на ремонт основных средств" не предусмотрено, т.к необходимый ремонт был произведен в прошлом году.

6) На статью "Расходы на рекламу" отнесены следующие расходы (табл.2.32)

Таблица 2.32

Анализ издержек обращения по статье "Расходы на рекламу"

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 год | | 2004 год | | Отклонение (+; -) | | Темп изменения% |
| Сумма  тыс. руб. | Уд. вес% | Сумма  тыс. руб. | Уд. вес% | Сумма  тыс. руб. | Уд. вес% |
| Расходы на рекламу всего, в т. ч. | 10,0 | 100,0 | 15,0 | 100,0 | +5,0 | - | 150,0 |
| Оформление выставки-продажи | 5,0 | 50,0 | 5,0 | 33,3 | - | -16,7 | 100,0 |
| Изготовление стендов и рекламных щитов | 3,3 | 33,0 | 6,3 | 42,0 | +3,0 | +9,0 | 200,0 |
| Рекламные мероприятия через средства массовой информации (объявления в печати и телевидению) | 1,7 | 17,0 | 3,7 | 24,7 | +2,0 | +7,7 | 217,6 |

Анализируя данные таблицы мы видим, что общая расходов на рекламу в отчетном периоде увеличились на 50,0%. Если в прошлом периоде основная доля расходов (50,0%) приходилась на оформление выставки-продажи в сумме 5,0 тыс. руб., где проходит основная продажа продукции, то в отчетном периоде большая часть расходов на рекламу, в сумме 6,3 тыс. руб., расходовалась на оформление стендов и рекламных щитов, которые развешиваются на территории города и за его пределами. Увеличение произошло в сумме 3,0 тыс. руб. или на 9,0%.

Остальные расходы на рекламу распределились следующим образом:

расходы на оформление выставки остались на прежнем уровне - 5 тыс. руб., это связано с тем, что необходимо обновление стендов новыми изделиями и т.д.;

а также на объявления в газетах - местных и краевых, и на размещение объявлений на местном телевидении в сумме 3,7 тыс. руб.

7) Прочие расходы - комплексная группа затрат различного вида и содержания: аккумулирует и материальные и нематериальные затраты и т.д. Рассмотрим состав и структуру затрат по статье "Прочие расходы" в таблицах 2.33 и 2.34 с подразделением на условно-постоянные и условно-переменные.

Таблица 2.33

Анализ структуры издержек обращения ООО "Ренессанс" по статье "Прочие расходы"

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 год | | 2004 год | | Отклонение (+; -) | | Темп изменения,% |
| Сумма  тыс. руб | Уд. вес,% | Сумма  тыс. руб | Уд. вес,% | Сумма  тыс. руб | Уд. вес,% |
| **Прочие затраты, всего в т. ч.:** | **19,2** | **100,0** | **7,1** | **100,0** | **-12,1** | **-** | **37,0** |
| Износ нематериальных активов | 0,6 | 3,1 | 0,6 | 8,5 | - | +5,4 | 100,0 |
| Затраты по обеспечению нормальных условий труда и ТБ | 3,4 | 17,7 | 1,0 | 14,1 | -2,4 | -3,6 | 29,4 |
| Расходы на вневедомственную охрану | 3,8 | 19,8 | 1,2 | 16,9 | -2,6 | -2,9 | 31,6 |
| Расходы по ведению кассового хозяйства | 1,0 | 5,2 | 1,3 | 18,3 | +0,3 | +13,1 | 130,0 |
| Командировочные расходы | 6,0 | 31,3 | - | - | -6,0 | -31,3 | - |
| Налоги, относимые на издержки обращения: - земельный налог  транспортный налог |  |  |  |  |  |  |  |
| Расходы по ведению расчетного счета | 1,5 | 7,8 | 1,5 | 21,1 | - | +13,3 | 100,0 |
| Расходы на оплату почтовых, телефонных услуг | 1,5 | 7,8 | 1,5 | 21,1 | - | +13,3 | 100,0 |
| Расходы на подписку периодических изданий и на канцелярские товары | 0,9 | 4,7 | - | - | -0,9 | -4,7 | - |
| Другие затраты | 0,5 | 2,6 | - | - | -0,5 | +2,6 | - |

После того как был проведен анализ издержек обращения ООО "Ренессанс" по статье "Прочие затраты" мы видим, что в отчетном периоде по общей сумме затраты увеличились на 12,1тыс. руб., при темпе прироста 37,0%.

Отклонение в сторону увеличения по сумме произошло за счет расходов по ведению кассового хозяйства на 0,3 тыс. руб. или на 30,0%.

По остальным статьям затрат произошло уменьшение расходов по сумме следующее:

наибольшее снижение издержек обращения по статье "По обеспечению нормальных условий труда и ТБ" на 2,4 тыс. руб. (29,4%) и "Расходы на вневедомственную охрану" на 2,6 тыс. руб. (31,6%).

По статьям: износ нематериальных активов, расходы по ведению расчетного счета, расходы на оплату почтовых, телефонных услуг изменений не произошло вовсе.

По таким статьям, как командировочные расходы, расходы на подписку периодических изданий и на канцелярские товары, другие затраты в отчетном году расходов не было заложено. Это произошло потому что, как уже говорилось выше, в предприятии сложилось временное затруднительное положение.

По структуре статья "Прочие расходы" в отчетном периоде также изменилась.

Снизился удельный вес таких видов затрат, как: затраты по обеспечению нормальных условий труда и ТБ (3,6%), расходы на вневедомственную охрану (2,9%), командировочные расходы (31,3%) и расходы на подписку периодических изданий и на канцелярские товары (4,7%).

В сторону увеличения значительно изменился удельный вес "Расходы по ведению расчетного счета" (13,3%), "Расходы на оплату почтовых, телефонных услуг" (13,3%), "Расходы по ведению кассового хозяйства (13,1%), "Другие затраты" (+3,4%) и "Износ нематериальных активов" (5,4%).

Анализ статьи "Прочие затраты" в зависимости от объема оборота розничной торговли с разделением на условно-переменные и условно-постоянные (таб.2.34), показал:

сумма условно-переменных затрат изменилась в сторону снижения на 6,6 тыс. руб., при этом их уровень по отношению к объему оборота розничной торговли снизился на 0,28%.

сумма условно-постоянных затрат снизилась на 5,5 тыс. руб., а их уровень снизился на 0,23%.

Таблица 2.34

Группировка по статье "Прочие расходы" в ООО "Ренессанс" в зависимости от объёма оборота розничной торговли за анализируемый период

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей | 2003 год | | 2004 год | | Отклонение (+; -) | |
| Сумма,  тыс. руб. | Уровень,% | Сумма,  тыс. руб. | Уровень,% | Сумма,  тыс. руб. | Уровень,% |
| **Условно-переменные в т. ч.** | **9,4** | **0,39** | **2,8** | **0,11** | **-6,6** | **-0,28** |
| Расходы по ведению кассового хозяйства | 1,0 | 0,04 | 1,3 | 0,05 | +0,3 | +0,01 |
| Командировочные расходы | 6,9 | 0,29 | - | - | -6,9 | -0,29 |
| Расходы по ведению расчетного счета | 1,5 | 0,06 | 1,5 | 0,06 | - | - |
| **Условно-постоянные в т. ч.** | **9,8** | **0,4** | **4,3** | **0,17** | **-5,5** | **-0,23** |
| Расходы на земельный налог | - | - | - | - | - | - |
| Транспортный налог | - | - | - | - | - | - |
| Износ нематериальных активов | 0,6 | 0,03 | 0,6 | 0,02 | - | -0,01 |
| Затраты по обеспечению норм. условий труда и ТБ | 3,3 | 0,13 | 1,0 | 0,04 | -2,3 | -0,09 |
| Расходы на вневедомственную охрану | 3,0 | 0,12 | 1,2 | 0,05 | -1,8 | -0,07 |
| Расходы на канцелярские товары | 0,9 | 0,04 | - | - | -0,9 | -0,04 |
| Расходы на оплату почтовых, телефонных услуг | 1,5 | 0,06 | 1,5 | 0,06 | - | - |
| Другие затраты | 0,5 | 0,02 | - | - | -0,5 | -0,02 |
| **Итого** | **19,2** | **0,79** | **7,1** | **0,28** | **-12,1** | **-0,51** |

Таким образом, рост издержек обращения по статье "Прочие расходы" происходит в большей степени за счет снижения суммы и уровня условно-переменных затрат, чем условно-постоянных и это положительно влияет на деятельность предприятия и снижает финансовый риск деятельности предприятия ООО "Ренессанс".

Дополнительно проведем анализ налогов уплаченных ООО "Ренессанс" за анализируемый период и оформим в таблицу 2.35.

Таблица 2.35

Налоги, относимые на издержки обращения и уплаченные "ООО Ренессанс" за анализируемый период

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Классификация налогов по способу отнесения на результаты деятельности предприятия | Наименование | Ставка налога,% | | Размер налогов% | | | | | | Темп изменения, % |
| 2003 год | 2004 год | 2003 год | | 2004 год | | Отклонение (+; -) | |
| сумма, тыс. руб | удельный вес, % | сумма, тыс. руб. | удельный вес, % | сумма, тыс руб. | удельный вес, % |
| 1. Налоги, относимые на издержки обращения | 1.1 Единый соци-альный налог (взнос) | 35,6 | 35,6 | 128,3 | 98,0 | 129,8 | 98,0 | +1,5 | - | 101,2 |
| 1.2 Взносы на страхование, от несчастных случаев на прои-зводстве и риска профессиональных заболеваний | 0,2 | 0,2 | 2,6 | 2,0 | 2,6 | 2,0 | - | - | 100,0 |
| ИТОГО | | 35,8 | 35,8 | 130,9 | 100,0 | 132,4 | 100,0 | +1,5 | - | 101,1 |

ООО "Ренессанс" уплачивает следующие налоги, относимые на издержки обращения: единый социальный налог и взносы на страхование от несчастных случаев на производстве и риска профессиональных заболеваний. Других налогов предприятие не платит.

Как мы видим, налогов относимых на издержки обращения, предприятием было уплачено в отчетном году на 1,5 тыс. руб. или на 1,1% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года, в сумме это составляет 132,4 тыс. руб. повышение связано с увеличением фонда заработной платы и соответственно начислений на него.

Таким образом, из выше изложенного можно сделать выводы о том, что издержки обращения входят в категорию наиважнейших показателей характеризующих "непотопляемость" предприятия в условиях современной рыночной экономики. Поэтому при правильной организации учета и анализа издержек обращения можно выявить резервы позволяющие оптимизировать издержки обращения и как результат повысить уровень конкурентоспособности предприятия в современных условиях. Использование данных вышеприведенных расчетов способствует формированию наиболее оптимального планирования издержек обращения на будущий отчетный период.

## 3. Экономическое обоснование издержек обращения ООО "РЕНЕССАНС" на планируемый период

## 3.1 Резервы повышения эффективности деятельности ООО "Ренессанс" на основе оптимизации издержек обращения

При проведении комплексного экономического анализа эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО "Ренессанс" выявилось, что исследуемое предприятие работает достаточно эффективно, так как основные показатели эффективности имеют положительную динамику, что благоприятно скажется на деятельности предприятия в целом.

В результате проведенного SWOT - анализа была выявлена стратегия, за счет которой предприятие сможет реально повысить финансовые результаты, улучшить благосостояние персонала и увеличить свою долю рынка. Фирме следует придерживаться трех основных направлений в развитии, причем два из этих направлений проходят примерно в одном русле: необходимо срочно расширять свой ассортимент, добавляя в него не только новые образцы товаров, но и сопутствующие им товары и аксессуары. Это направление предполагает стратегию развития продукта. Также фирме необходимо срочно заняться поиском новых поставщиков с более низкими ценами, это позволит укрепиться на рынке, а главное серьезно улучшить свое финансовое состояние. В данном случае следует применить стратегию концентрированного роста. Данная стратегия просто необходима, к тому же она соответствует состоянию и требованию окружения, потенциалу возможностей фирмы и имеет минимальный риск провала. Выявленная оптимальная стратегия дальнейшего развития торгового предприятия ООО "Ренессанс" относится к стратегии концентрированного роста.

Для выполнения данной задачи необходимо осуществить следующие мероприятия:

организация рекламной кампании для повышения спроса и росту объемов продаж;

расширение ассортимента товаров, что приведет к увеличению доли занимаемого рынка сбыта и росту прибыли;

организация производства новых товаров для расширения рынка сбыта;

совершенствование процесса сбора и анализа информации для более эффективного проведения маркетинговых исследований

поиск наиболее выгодных поставщиков продукции для снижения издержек обращения и обеспечения бесперебойности поставок;

совершенствование системы управления запасами, обеспечивающей удовлетворение потребительского спроса и снижение издержек на хранение;

повышение квалификации управленческого персонала позволяющее повысить уровень и культуру обслуживания потребителей и повышения имиджа предприятия;

вовлечение персонала в процесс управления, позволяющее усовершенствовать методы сбора информации;

повышение управленческих расходов для наиболее эффективного управления организацией, что приведет к увеличению результатов деятельности торгового предприятия.

тщательный контроль за выполнением стратегии для достижения максимальных результатов ее реализации.

Можно сделать вывод, что после внедрения стратегии расширения ассортимента продаваемой продукции и добавления сопутствующих товаров и аксессуаров, более прогрессивных форм продаж, а также при реализации установленной стратегии концентрированного роста предприятие будет работать намного эффективнее, чем прежде, что приведет к увеличению финансовых результатов, снижения издержек обращения и устойчивости экономического положения, что является существенным и необходимым для нашей организации, так как это позволит выйти предприятию на новый, более высокий уровень своего развития.

Объективное возрастание роли социальной эффективности торговой деятельности в условиях перехода к рынку обусловливает необходимость формирования издержек обращения с позиции оптимизации. Оптимальный размер издержек обращения определяется совокупностью внешних и внутренних условий, при которых уровень затрат может быть минимальным при максимально возможном качестве обслуживания.

А это в свою очередь требует оптимального сочетания в системе управления издержками требований регулирования затрат.

Важнейшим элементом системы управления издержками обращения является совершенствование их учета. Управленческий учет издержек обращения является одним из инструментов в руках руководства предприятия по обеспечению достижения его целей. К ним относятся: формирование оптимальной структуры и системы подчиненности, организация эффективного контроля за ходом работ и рациональной системы оплаты. Все это образует целостную систему управления и контроля за издержками обращения. Учет должен быть более детальным, взаимосвязанным с результатами работы предприятия. Учет затрат и результатов должен включать учет затрат по видам, по местам возникновения, по носителям затрат, учет результатов за определенный период. Основные требования к учету - оперативность и полнота.

Для эффективного управления издержками обращения, поиска оптимального варианта их снижения важен учет основных факторов, формирующих уровень затрат. Они подразделяются на факторы, снижающие и повышающие уровень расходов, зависящие и независящие от работы торговых предприятий.

Основными факторами, снижающими уровень издержек обращения, являются: постоянный рост оборота розничной торговли, повышение производительности труда работников предприятия торговли, изменение территориального размещения оборота розничной торговли, сокращение среднего расстояния перевозимых грузов, рационализация товародвижения, применение прогрессивных методов торговли, эффективность использования основных и оборотных фондов, механизация трудоемких процессов, ускорение товарооборачиваемости.

Проанализировав издержки обращения в ООО "Ренессанс" можно сделать следующие выводы по их оптимизации.

1) Производительность труда работников оказывает большое влияние на издержки обращения в предприятия торговли и выступает важным резервом снижения уровня издержек обращения предприятия торговли.

2) Структура оборота розничной торговли также существенно влияет на уровень издержек обращения. В ООО "Ренессанс" влияние соотношения доли доски (и бруса) на уровень издержек обращения обусловлено различной величиной затрат на реализацию. Для реализации доски (и бруса) на единицу оборота розничной торговли требуется почти в два раза больше расходов по сравнению с другими товарами. Следовательно, чем выше удельный вес в обороте розничной торговли, тем выше, при прочих равных условиях, и уровень издержек обращения. Повышение расходов, обусловленное ростом доли доски (и бруса), следует оценивать положительно, так как оно соответствует задаче дальнейшего развития торговли ООО "Ренессанс".

3) В ООО "Ренессанс" в отчетном году наблюдаются опережающие темпы роста среднегодовой стоимости основных фондов по сравнению с темпом роста оборота розничной торговли, с каждого рубля основных фондов недополучено 0,5 руб. выручки. На величину издержек значительно влияет скорость обращения товарных запасов. В ООО "Ренессанс" произошло замедление времени обращения оборотных средств на 54,4 дня.

Эти факторы являются одним из резервов оптимизации издержек обращения в предприятии.

4) Важнейшим производственным фактором выступает географическое размещение предприятий производителей, максимальное приближение их к районам продажи продукции. Такое размещение позволяет сокращать затраты в предприятия торговли на перевозку и сроки доставки товара до потребителя. Транспортные факторы также влияют на издержки обращения предприятия. Для перевозки продукции используется автомобильный транспорт.

В ООО "Ренессанс" производственная база находится достаточно далеко, за пределами города (в другом районе) и постепенное перемещение ее в черту города позволит существенно сократить затраты на доставку.

5) На уровень издержек обращения предприятия влияет изменение цен и тарифов на услуги, предоставляемые другими предприятиями (транспорт, связь, коммунальное хозяйство). С изменением стоимости данных услуг аналогично изменяется и уровень издержек обращения по соответствующим статьям на предприятии. Для их снижения, например по услугам на тепло и воду - для этого необходимо повсеместно установить тепло и водосчетчики; по услугам связи - ввести жесткий контроль на междугородние переговоры; с автотранспортными предприятиями заключать договоры на перевозки.

6) Уровень издержек обращения во многом зависит и от структуры управления предприятиям, численности административно-управленческого аппарата. В ООО "Ренессанс" этот фактор не оказывает влияния на издержки обращения, поскольку численность административно-управленческого аппарата соответствует штатному расписанию.

7) На величину издержек обращения ООО "Ренессанс" достаточное влияние оказывает сезонность, так как увеличивает расходы по хранению товара. Во втором и третьем кварталах объем оборота розничной торговли выше, чем в первом и четвертом. Основной причиной такой нестабильности является то, что продукция предприятия - брус, доски, штакетник и другие изделия из дерева предназначены для населения, которое ведет ремонт и строительство, как правило, в теплое время года. Необходимо усилить работу с населением по продаже товаров стабильно в течение всего года.

8) В ООО "Ренессанс" к ним относятся: неправильное использование транспорта, неравномерная загрузка складских помещений, затраты на возврат товаров на склад, излишество в оформлении магазина, потери от бесхозяйственности, влекущие за собой относимые на издержки обращения дополнительные расходы. Это является важным условием снижения издержек, в частности по статье "Транспортные расходы", "Товарные потери" и другим условно-переменным статьям.

Кроме того, для выживания в современных экономических условиях и благоприятных перспектив развития в будущем, каждое предприятие должно отвечать требованиям "завтрашнего дня": оперативно владеть ситуацией на рынке сбыта, умением просчитывать результаты своей деятельности и их регулировать.

## 3.2 Планирование оборота розничной торговли ООО "Ренессанс"

Рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов требует правильной постановки учета, контроля и анализа издержек обращения. Этим задачам служит экономическое обоснование издержек обращения.

Первоначально осуществим расчет оборота розничной торговли ООО "Ренессанс" на 2005 год, так как он является основным показателем определяющим сумму всех затрат торгового предприятия.

При расчете оборота розничной торговли используем несколько методов:

1) Метод экспертных оценок.

Используем метод коллективных экспертных оценок, такой, как метод "мозговой атаки", обеспечивающий получение прогноза как продукта коллективного творчества специалистов в ходе заседания-сеанса и последующего анализа его результатов. Данный метод был разработан в конце 30-х годов американским ученым А. Осборном.

Эксперты подразделяются на две группы, одна из которых генерирует идеи, а другая их анализирует, критикует и разрушает. Основу заседания составляет выдвижение как можно большего количества идей, т.к вероятность появления действительно ценной идеи повышается с увеличением их общего числа. Выдвижение идей протекает лавинообразно, т.к высказываемые идеи порождают либо творческую, либо критическую реакцию. Групповое мышление производит на 70% больше ценных новых идей, чем сумма индивидуальных мышлений. Продолжительность "мозгового штурма" при генерации идей рекомендуется не менее 20 минут и не более 1 часа (в зависимости от активности участников группы).

Метод мозговой атаки основан на предположении, что среди большого числа идей имеется несколько хороших. Поэтому, объединяя экспертов в соответствующие группы, добиваются повышения продуктивности мышления ее участников, строящих свою коллективную работу по следующим правилам:

формулировка основной проблемы и выделение единственного центрального пункта;

не отрицать и не прекращать исследования ни одной из названных идей;

поддержка любой идеи, даже если она неуместна и сомнительна;

оказание поддержки и поощрение условий, освобождающих участников от скованности.

Метод "мозговой атаки" осуществляется в несколько этапов:

***I этап - Формирование группы участников "мозговой атаки".***

***II этап - Составление проблемной записки***

описание метода описание проблемной ситуации

***III этап - Генерация идей.***

***IV этап - Систематизация идей, высказанных в ходе III этапа.***

***V этап - Деструктурирование (разрушение) систематизированных идей.***

VI этап - Оценка критических замечаний и составление списка практически реализуемых идей.

При помощи метода экспертных оценок, с привлечением экспертов имеющих высокую квалификацию, широкий кругозор, имеющих большой стаж и опыт работы в данной области проанализировано мнение директора, главного бухгалтера и независимого эксперта о тенденции развития оборота розничной торговли предприятия на 2005 год. В результате обсуждения специалистами предприятия планируется увеличение оборота розничной торговли на 7%. Для увеличения оборота розничной торговли планируется организовать торговлю в ближайших населенных пунктах, а так же провести широкую рекламную кампанию новых видов своей продукции.

Планируемый оборот розничной торговли рассчитываем по формуле

Рпл = (3.44)



где Р1 - оборот розничной торговли за отчетный период, в действующих ценах, тыс. руб.;

Jинф - индекс цен на планируемый период;

Тр - темп роста оборота розничной торговли на планируемый период,%.

Рпл = = 3016,6 (тыс. руб.)



2) Метод расчета общего объема оборота розничной торговли по темпам роста

(3.45)



где Р0, Р1 - оборот розничной торговли за базовый и отчетный периоды, тыс. руб.

Тр = = 105,9 (%)



Далее рассчитаем оборот розничной торговли на будущий год по формуле

Рпл = (3.46)



Рпл = 2563,0 \* 105,9 \* 1,1 = 2985,6 (тыс. руб.)

100

После планирования оборота розничной торговли вышеуказанными методами, составим сводную таблицу и выберем оптимальный метод планировании (табл.3.36).

Таблица 3.36

Сводная таблица планирования оборота розничной торговли, тыс. руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Методы | Значение оборота розничной торговли на будущий год |
| 1. Экономико-статистическийметод по темпам роста оборота розничной торговли | 2985,6 |
| 2. Метод экспертных оценок (метод "Мозговой атаки") | 3016,6 |

Оптимальным методом для ООО "Ренессанс" выбран метод по темпам роста оборота розничной торговли - 2985,6 тыс. руб., так как это значение максимально приближено к фактическому.

## 3.3 Экономическое обоснование издержек обращения по общему объему и статьям затрат, с учетом рекомендаций по оптимизации

## издержек обращения

В соответствии с действующим порядком прогноз величины издержек обращения разрабатывается предприятиям самостоятельно и утверждается их руководителем, что значительно повышает требования к обоснованию плановых расчетов. От их выполнения зависят конечные финансовые результаты, возможности увеличения основных и оборотных средств, величина фондов материального стимулирования, развития торговли и социально-культурных мероприятий.

Важной задачей прогнозирования издержек обращения предприятия является выявление резервов снижения издержек на основе их оптимизации.

При расчете прогноза общей величины издержек обращения в ООО "Ренессанс" на планируемый период воспользуемся несколькими методами экономического обоснования затрат.

1) Метод экономико-статистический:

расчет на основе среднего уровня издержек обращения за ряд предшествующих лет

(3.47)



(3.48)



где Рпл - оборот розничной торговли планируемый, руб.;

ио - средний уровень издержек обращения, %.



= 24,0 (тыс. руб)



= 716,5 (тыс. руб)



расчет на основе коэффициента эластичности

(3.49)



где ИОпер1 - переменные издержки в отчетном периоде;

ИОперо - переменные издержки в базисном периоде;

Р1 - оборот розничной торговли в отчетном периоде;

Ро - оборот розничной торговли в базисном периоде.

= - 5,3 (%)



(3.50)



где Тпр - темп прироста оборота розничной торговли;

ИОпер1 - сумма переменных издержек в текущем периоде;

ИОпост1 - сумма постоянных издержек в текущем периоде.

= 612,28 (тыс. руб)



2) Метод технико-экономических расчетов (прямая калькуляция).

По этому методу издержки обращения рассчитываются поэлементно в разрезе номенклатуры статей. Общую сумму издержек обращения по предприятию получим путем суммирования затрат по отдельным статьям и элементам.

1. Транспортные расходы.

В планируемый период не предвидится каких либо изменений в условиях оплаты транспортных расходов, поэтому их сумма, как условно-переменных затрат будет зависеть от объема оборота розничной торговли, а также с ростом цен на горюче-смазочные материалы.

Расчет произведем на основе среднего уровня транспортных расходов:

= = 0,74 (%)



∑трансп. расходов = = 22,1 (тыс. руб)



2. Расчет расходов на оплату труда.

Одним из резервов снижения издержек обращения в ООО "Ренессанс" является внедрение повременно-премиальной оплаты труда работников, что позволит снизить уровень условно-постоянных затрат, так как повышает материальную заинтересованность работников в результатах своего труда, совершенствовать систему материального стимулирования труда работников предприятия.

Для этого разрабатывается "Положение о премировании работников":

административно-управленческому персоналу за рост прибыли - 30% ежеквартально в процентах к должностному окладу;

торгово-оперативному персоналу за достижение прироста товарооборота в сопоставимом виде, за повышение производительности труда, повышение качества работы, за наибольшее количество привлеченных заказов и т.д. - 20% ежемесячно в процентах к тарифной ставке.

Расчет расходов на оплату труда произведем на основе нормативного соотношения темпов прироста фонда заработной платы и оборота розничной торговли, на основе правила:

при увеличении оборота розничной торговли на 1% фонд заработной платы увеличивается на 0,7-0,8%;

при снижении оборота розничной торговли на 1% фонд заработной платы снижается на 2%.

В ООО "Ренессанс" темп прироста оборота розничной торговли составляет 5,9%, следовательно, темп прироста фонда заработной платы будет равен 4,72 (5,9\*0,8).

Общий фонд заработной платы на планируемый год составит

ФЗПбг = = 387,4 (тыс. руб)



3. Рассчитаем планируемую сумму отчислений на социальные нужды, которые в 2005 году составляют 26,2% от ФЗП

(387,4 х 26,2): 100 = 101,5 (тыс. руб)

В таблице 3.37 фонд заработной платы ООО "Ренессанс", а также сумма отчислений на социальные нужды представлены с разделением на условно-постоянные и условно-переменные

Таблица 3.37

Группировка расходов на оплату труда в ООО "Ренессанс" на планируемый период с разделением их на условно-переменные и условно-постоянные, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей | Отчетный год | | Планируемый год | |
| Условно-переменные | Условно-постоянные | Условно-переменные | Условно-постоянные |
| Расходы на оплату труда | - | 369,9 | 116,2 | 271,2 |
| Отчисления на социальные нужды | - | 132,4 | 30,5 | 71,0 |
| Итого | - | 502,3 | 146,7 | 342,2 |

Постоянная часть расходов на оплату труда включает в себя расходы на оплату труда работников предприятия по окладам (тарифным ставкам), а также районный коэффициент 30,0% и северная надбавка 30,0%.

К переменной части расходов на оплату труда относится премия работникам, выплачиваемая согласно "Положению о премировании работников".

4. Расходы на содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря рассчитаем в таблице 3.38.

Таблица 3.38

Расчет издержек обращения по статье "Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря" на планируемый период, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2004 год | 2005 год |
| Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря, всего, в т. ч. | 13,1 | 20,0 |
| Расходы на содержание зданий, сооружений, помещений | 13,1 | 15,0 |
| Расходы на содержание оборудования и инвентаря | - | 5,0 |
| Расходы на аренду здания | - | - |

5. Как в прошлом, так и в отчетном периодах амортизация списывается в фиксированной рассчитанной ранее сумме, равной 14,8 тыс. руб. В планируемом году не предполагается ввода и выбытия основных фондов, поэтому амортизация основных средств осталась на прежнем уровне - 14,8 тыс. руб.

6. Расходы на ремонт основных средств определены в смете затрат на будущий год и составляют 16,0 тыс. руб. (табл.3.39).

Таблица 3.39

Расчет издержек обращения на планируемый период по статье "Расходы на ремонт основных средств", тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2004 год | 2005 год |
| Расходы на ремонт основных средств всего, в т. ч. | - | 16,0 |
| Приобретение материалов для обновления фасада магазина | - | 6,0 |
| Оплата труда рабочим | - | 10,0 |

7. Еще одним резервом по снижению издержек обращения в ООО "Ренессанс" являются расходы на рекламу, которые в планируемом периоде решено снизить, поскольку изделия предприятия и так уже хорошо себя зарекомендовали (табл.3.40).Их сумма в планируемом году составит - 5,5 тыс. руб.

Таблица 3.40

Расчет издержек обращения на планируемый период по статье "Расходы на рекламу", тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2004 год | 2005 год |
| Расходы на рекламу всего, в т. ч. | 15,0 | 5,5 |
| Обновление выставки-продажи | 5,0 | 3,0 |
| Изготовление стендов и рекламных щитов | 6,3 | 1,5 |
| Рекламные мероприятия через средства массовой информации (объявления в печати и телевидению) | 3,7 | 1,0 |

8. По решению общего собрания учредителей в планируемом году необходимо увеличить расходы почти по всем статьям "Прочих расходов".

В таблице 3.41 произведем расчеты по этой статье.

Таблица 3.41

Расчет издержек обращения на планируемый период по статье "Прочие расходы", тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование статей | 2004 год | 2005 год |
| **Условно-переменные в т. ч.** | **2,8** | **8,5** |
| Расходы по ведению кассового хозяйства | 1,3 | 1,5 |
| Командировочные расходы | - | 5,0 |
| Расходы по ведению расчетного счета | 1,5 | 2,0 |
| **Условно-постоянные в т. ч.** | **4,3** | **14,6** |
| Расходы на земельный налог | - | - |
| Транспортный налог | - | - |
| Износ нематериальных активов | 0,6 | 0,6 |
| Затраты по обеспечению норм. условий труда и ТБ | 1,0 | 1,5 |
| Расходы на вневедомственную охрану | 1,2 | 1,5 |
| Расходы на канцелярские товары | - | 1,0 |
| Расходы на оплату почтовых, телефонных услуг | 1,5 | 2,0 |
| Другие затраты, всего в т. ч.  представительские расходы  оплата консультационных, аудиторских услуг | - | 6,0  2,0 |
| **Итого** | **7,1** | **23,1** |

Результаты произведенных расчетов технико-экономического метода оформим в сводную таблицу 3.42 с одновременным сопоставлением с данными отчетного периода.

Таблица 3.42

Сводная таблица издержек обращения на планируемый период по статьям затрат

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи издержек | 2004 год | | 2005 год | | Отклонение (+; -) | | Темп изменения,% |
| Сумма,  тыс. руб. | Уровень% | Сумма,  тыс. руб. | Уровень% | Сумма,  тыс. руб. | Уровень% |
| Транспортные расходы | 13,7 | 0,53 | 22,1 | 0,74 | +8,4 | +0,21 | 161,3 |
| Расходы на оплату труда | 369,9 | 14,43 | 387,4 | 12,98 | +17,5 | -1,45 | 104,7 |
| Отчисления на социальные нужды | 132,4 | 5,17 | 101,5 | 3,39 | -30,9 | -1,78 | 76,7 |
| Расходы на содержание зданий, сооружений, оборудование инвентаря | 13,1 | 0,51 | 20,0 | 0,67 | +6,9 | +0,16 | 152,7 |
| Амортизация основных средств | 14,8 | 0,58 | 14,8 | 0,50 | - | -0,8 | 100,0 |
| Расходы на ремонт основных фондов | - | - | 16,0 | 0,54 | +16,0 | +0,54 | - |
| Расходы на хранение, подработку подсортировку и упаковку товаров | - | - | - | - | - | - | - |
| Расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд | - | - | - | - | - | - | - |
| Расходы на тару | - | - | - | - | - | - |  |
| Потери товаров и технологические отходы | - | - | - | - | - | - | - |
| Расходы на рекламу | 15,0 | 0,58 | 5,5 | 0,18 | -9,5 | -0,4 | 36,7 |
| Прочие затраты | 7,1 | 0,28 | 23,1 | 0,77 | +16,0 | +0,49 | 325,3 |
| Итого | 566,0 | 22,08 | 590,4 | 19,77 | +24,4 | -2,31 | 104,3 |

Результаты расчетов издержек обращения на планируемый период в ООО "Ренессанс" произведенных несколькими методами оформим в сводную таблицу плана общей величины издержек обращения (табл.3.43).

Таблица 3.43

План общей величины издержек обращения ООО "Ренессанс" на планируемый период

|  |  |
| --- | --- |
| Методы планирования | Сумма издержек обращения, тыс. руб. |
| 1) Экономико-статистические методы:  на основе коэффициента эластичности  на основе среднего уровня издержек обращения за ряд предшествующих лет | 612,3  716,5 |
| Метод технико-экономических расчетов | 590,4 |

Выбран проект плана, рассчитанный методом технико-экономических расчетов с постатейным расчетом издержек обращения, поскольку этот метод является самым точным и наиболее соответствует предполагаемой сумме издержек обращения.

В таблицах 3.44 и 3.45 сгруппируем издержки обращения предприятия по статьям затрат с разделением их на условно-постоянные и условно-переменные.

Таблица 3.44

Группировка статей затрат ООО "Ренессанс" на планируемый период с разделением их на условно-переменные и условно-постоянные, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование статей | Условно-переменные | Условно-постоянные |
| Транспортные расходы | 22,1 | - |
| Расходы на оплату труда | 116,2 | 271,2 |
| Отчисления на социальные нужды | 30,5 | 71,0 |
| Расходы на содержание зданий, сооружений, оборудования, инвентаря | - | 20,0 |
| Амортизация основных средств | - | 14,8 |
| Расходы на ремонт основных фондов | - | 16,0 |
| Расходы на рекламу | 2,0 | 3,5 |
| Прочие расходы | 8,5 | 14,6 |
| Итого | 179,3 | 411,1 |

Таблица 3.45

Расчет издержек обращения предприятия с подразделением их на условно-постоянные и условно-переменные, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2004 год | 2005 год | Отклонение  (+; -), тыс. руб. | Темп изменения,% |
| Оборот розничной торговли | 2563,0 | 2985,6 | +422,6 | 116,5 |
| Сумма издержек обращения, всего | 566,0 | 590,4 | +24,4 | 104,3 |
| в т. ч.: - условно-постоянных | 541,0 | 411,1 | -129,9 | 76,0 |
| - условно-переменных | 25,0 | 179,3 | +154,3 | 717,2 |
| Уровень издержек обращения, всего | 22,1 | 19,8 | -2,3 | х |
| в т. ч.: - условно-постоянных | 21,1 | 13,8 | -7,3 | х |
| - условно-переменных | 1,0 | 6,0 | +5,0 | х |

Оптимизация издержек обращения всегда являлось важнейшим вопросом в деятельности предприятия. Решение этой задачи в частности способствует хорошо налаженный учёт издержек обращения, их контроль и анализ.

## Заключение

В целом по результатам анализа можно оценить деятельность предприятия ООО "Ренессанс" как удовлетворительное, так как предприятие является прибыльным. Оборот розничной торговли по сравнению с прошлым периодом увеличился на 142,0 тыс. руб. или на 105,9%. Увеличение произошло за счет роста цен - на 149,6,0 тыс. руб., за счет физического объема оборота розничной торговли произошло его снижение на 7,6 тыс. руб.

Положительное влияние на рост оборота розничной торговли оказали трудовые ресурсы. Выросла производительность труда при неизменной численности работников - это положительно характеризует деятельность предприятия, так как отсутствует текучесть кадров.

Положительным моментом для предприятия в отчетном периоде является понижение в динамике уровня издержек обращения на 3,8%, сумма издержек обращения также снизилась на 60,0 тыс. руб. Это можно объяснить повышением производительности труда; отсутствием расходов на ремонт основных фондов, т.к необходимый ремонт был проведен в прошедшем году, а также другими объективными причинами.

В отчетном периоде при абсолютной экономии издержек обращения в предприятии на 60,0 тыс. руб., при одновременном снижении уровня затрат на 3,8% была достигнута относительная экономия затрат в сумме 97,4 тыс. руб., что положительно характеризует деятельность предприятия.

Отрицательным моментом является то, что уровень условно-постоянных затрат (21,1%) в общем объеме издержек обращения превышает уровень условно-переменных затрат (1,0%). Такое соотношение оценивается отрицательно, так как является риском деятельности предприятия и понижает качество прибыли. Но в динамике уровень условно-постоянных затрат снижается (-3,3%) более быстрыми темпами, чем условно-переменные (-0,5%), а это уже положительный момент.

На предприятии применяется повременная оплата труда, т.е. нет непосредственной связи между результатами труда и размером их оплаты. Это также является отрицательным моментом в деятельности предприятия, так как у работников нет материальной заинтересованности в росте выработки и улучшения качественных показателей.

Для мобилизации выявленных в ходе анализа резервов в целях сокращения затрат и для повышения эффективности деятельности предприятия можно порекомендовать следующее:

Внедрение в предприятии повременно-премиальной оплаты труда работников, что позволит снизить уровень условно-постоянных затрат, так как повышает материальную заинтересованность работников в результатах своего труда, совершенствовать систему материального стимулирования труда работников предприятия. Для этого разрабатывается "Положение о премировании работников", по итогам квартала и по итогам года, например административно-управленческому персоналу за рост прибыли (ежеквартально). Торгово-оперативному персоналу за достижение прироста товарооборота в сопоставимом виде, повышение производительности труда, повышение качества работы, за наибольшее количество привлеченных заказов и т.д. (ежемесячно или ежеквартально).

Снижение материальных затрат за счет экономного использования энергоресурсов (для этого необходимо повсеместно установить тепло и водосчетчики), материалов (рациональный раскрой пиломатериала), многоразовое использование тары.

Для увеличения объема оборота розничной торговли целесообразно увеличить в ассортименте долю товаров наиболее пользующихся спросом у населения. В настоящее время наиболее пользующиеся спросам товары предприятия - это заказы непосредственно по размерам заказчика. Например, оконные блоки, дверные блоки, штакетник, а также доска по определенного размера.

Организовать выездную торговлю в населенные пункты за пределами г. Зеленогорска. Для этого, сначала делается объезд населенных пунктов для выявления необходимых заказов, а затем доставка заказов на места.

Не допускать образования излишних и ненужных товарных запасов, с этой целью необходимо вести оперативный контроль за состоянием товарных запасов, результатами которого следует строго руководствоваться при визировании документов на закупку материальных ценностей (для этого планируется внедрение компьютерной программы количественно-суммарного учета движения товарных запасов, 1С Склад).

Организовать необходимую материально-техническую базу для лучшего хранения пиломатериалов, которая включает в себя строительство крытых складов с рационально проложенными подъездными путями.

Целесообразно ввести скользящий (гибкий) график работы для того, чтобы не увеличивать издержки обращения на оплату труда. При использовании скользящего графика увеличится рабочий день магазина, а часы работы продавцов останутся прежними.

Предлагаем ввести в магазине наиболее распространенный метод продажи товаров - самообслуживание, что позволяет ускорить операции по продаже товаров, увеличить пропускную способность магазина, расширить объем реализации товаров. Этот метод предусматривает свободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товарам, возможность самостоятельно осматривать и отбирать их без помощи продавца, что позволяет более рационально распределить функции между работниками магазина. В магазинах самообслуживания функции работников торгового зала сводятся в основном к консультированию покупателей, выкладке товаров и контролю за их сохранностью, поэтому можно будет сократить количество обслуживаемого персонала, что позволит сократить и издержки обращения.

Интенсивно внедрять автоматизацию учета на предприятии с целью повышения оперативности принятия управленческих решений и качественного уровня производительности персонала в сфере учета. Эти требования можно выполнить путем внедрения программ производственного учета и учета издержек обращения.

Автоматизация учета помогает решать следующие задачи:

оперативнее представлять данные по продаже, не допускать образования излишних и ненужных товарных запасов, вести оперативный контроль за состоянием товарных запасов, результатами которого следует строго руководствоваться при визировании документов на закупку материальных ценностей, возможность получения промежуточных итоговых данных по статьям издержек обращения. Для этого планируется внедрение на предприятии сетевой компьютерной программы движения товарных запасов: поступления, движения, количественно-суммарного учета товаров (1С Торговля и Склад).

Также в ООО "Ренессанс" планируется:

осуществить компьютеризацию бухгалтерского учета и начисления заработной платы на предприятии, для этого планируется внедрение наиболее совершенной программы 1С Бухгалтерия.

использовать справочную компьютерную систему для консультаций - предполагается установить программу "Консультант Плюс".

Реализация предложений по совершенствованию учёта и по мобилизации резервов снижения издержек обращения, выявленных в ходе анализа позволит усилить контроль за издержками обращения и привести их к оптимальному уровню.

## Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. Конституция Российской Федерации. - М.: Юрид. лит., 1993. - 62 с.
2. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.2 // Собр. законодательства РФ. - 1996. - № 5. - Ст.410.
3. Российская Федерация. Министерство налогов и сборов. Налоговый кодекс РФ: в 2 ч. (с изм. и доп.20 сентября 2000 года). - М.: Проспект, 2000. - 288 с.
4. Российская Федерация. Министерство налогов и сборов. О внесении изменений и дополнений в гл.22,24,25,262,263 и 27 ч.2 НК РФ и некоторые другие акты законодательства РФ: федеральный закон от 31.12.02 №178 ФЗ // Официальные документы. - 2003. - № 1. - Ст.6.
5. Российская Федерация. Министерство налогов и сборов. О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса РФ и некоторые другие акты законодательства РФ о налогах и сборах, а также о признании утратившими ситу отдельных актов законодательства РФ о налогах и сборах: федеральный закон от 24.07.2002. №110 - ФЗ (в ред.31.12.2002) // Собр. законодательства РФ. - 2003. - №1. - Ст.6.
6. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений и дополнений в Закон РФ "О налоге на прибыль предприятий и организаций": федеральный закон от 3 марта 1999 года. № 45-ФЗ // Нормативные акты для бухгалтера. - 2000. - №6. -С.10-11.
7. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в Закон Российской Федерации "О налоге на прибыль предприятий и организаций": федеральный закон от 10 января 1997 года №13 ФЗ / Экономика и жизнь. - 1997. - №4. - С.24.
8. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в Закон Российской Федерации "О налоге на прибыль предприятий и организаций": федеральный закон от 14 декабря 1996 года. N 196-ФЗ // Экономика и жизнь. - 1996. - №51. - С.10.
9. Российская Федерация. Президент. О коммерциализации деятельности предприятий торговли в РСФСР: указ Президента РФ от 25 ноября 1991 года // Красноярский рабочий. - 1991. - 6 декабря.
10. Российская Федерация. Правительство. О некоторых мерах по дальнейшему развитию торговли: постановление Правительства РФ от 11 мая 1996 года № 536 // Экономика и жизнь. - 1996. - №23. - С.13.
11. Российская Федерация. Правительство. О внесении изменений и дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли: постановление Правительства РФ от 1 июля 1995 года // Экономика и жизнь. - 1995. - № 28. - С.7.
12. Российская Федерация. Госкомстат. Об утверждении Инструкции по определению оборот розничной торговли и товарных запасов юридическими лицами, осуществляющими розничную торговлю и общественное питание: постановление Госкомстата РФ от 1 апр. 1996г. №25 // Экономика и жизнь. - 1996. - № 25. - С.17.
13. Российская Федерация. Правительство. Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли: утв. Постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 года №552 // Экономика и жизнь. - 1992. - № 28. - С.5.
14. Красноярский край. Законы. О транспортном налоге: закон Красноярского края от 31.10 02 №4-584 (в ред. от 22.04.2003) // Краснояр. рабочий. - 2003. - 25 мая.
15. Красноярский край. Законы. О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности: закон Красноярского края от 29 июня 1999 г. № 7-412 // Красноярский рабочий. - 1999. - 10 июля.
16. Российская Федерация. Министерство налогов и сборов. О применении законодательства о едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности: приказ МНС РФ от 19 янв. 2001 г. № вб-6-26/48 // Фин. газета. - 2001. - № 10. - С.3-5.
17. Российская Федерация. Министерство налогов и сборов. Методические рекомендации по применению главы 263 "Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности" НК РФ: утв. Приказом МНС РФ от 10.12.2002. № бг. - 3-22/707 // Экономика и жизнь. - 2002. - № 53. - С.7-8.
18. Российская Федерация. Министерство налогов и сборов. Методические рекомендации по применению главы 262 "Упрощенная система налогообложения" НК РФ: утв. Приказом МНС РФ от 10.12.2002. №бг. - 3-22/706 // Официальные документы. - 2002. - № 48. - С.1-2.
19. Российская Федерация. Министерство финансов. Положение по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль" ПБУ 18/02: утв. Приказом М-ва финансов от 19.11.02 № 114 н. // Официальные документы. - 2003. - С. 20-21.
20. Российская Федерация. Министерство финансов. Положение по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов (ПБУ 5/01)": утв. Приказом Минфина России от 09.06.2001 г. №44н // Экономика и жизнь. - 2001. - № 30. - С.5.
21. Российская Федерация. Министерство финансов. Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99: утв. Приказом М-ва финансов РФ от 06.05.99. №33н // Аудитор. - 1999. - № 7-8. - С.72-76.
22. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки обращения и производства, и финансовых результатов на предприятиях торговли и общественного питания: утв. Приказом Комитета Российской Федерации по торговле от 20 апреля 1995г. №29 // Экономика и жизнь. - 1995. - №27. - С.35.
23. Российская Федерация. Министерство налогов и сборов. О транспортном налоге: письмо МНС РФ от 6.11.02. № 6-21/1704 // Экономика и жизнь. - 2002. - № 47. - С.9.
24. Российская Федерация. Министерство финансов. О налоге на имущество предприятий: письмо М-ва по налогам и сборам РФ от 10 мая 2000. № 04-3-07/412 // Нормативные акты для бухгалтера. - 2000. - № 12. - С.24-26
25. Российская Федерация. Госкомстат. О порядке применения нормативных документов по амортизационной политике и переоценке основных фондов в 1998г.: письмо Госкомстата РФ от 22.09.98. № ВГ-1-23/3747 // Экономика и жизнь. - 1998. - №25.
26. ГОСТ Р 51303-99. Торговля. Термины и определения. - введ.01.01.2000. - Минск: Изд-во стандартов, 2000. - 16 с.
27. Абрютина М.С. Экономический анализ торговой деятельности: учеб. пособие / М.С. Абрютина. - М.: Дело и сервис, - 2000. - 512 с.
28. Александров Ю.Л. Издержки обращения торгового предприятия: анализ, экономическое обоснование: учеб. пособие / Ю.Л. Александров, А.М. Смирнова; Краснояр. гос. торг-экон. ин-т. - Красноярск, 1999. - 121 с.
29. Александров Ю.Л. Экономика торгового предприятия: учебное пособие/ Ю.Л. Александров, Н.Н. Терещенко, И.В. Петрученя; Краснояр. гос. ун-т. - Красноярск, 1997. - 220 с.
30. Баканов М.И. Экономический анализ в торговле/М.И. Баканов. - М.: Экономика, 1990. - 348с.
31. Валевич Р.П. Экономика торгового предприятия / Р.П. Валевич, Г.А. Давыдова. - Минск: Вышэйшая школа, 1996. - 367с.
32. Вахрин П.И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: учеб. пособие для вузов / П.И. Вахрин. - М.: Маркетинг, 2001. - 320 с.
33. Виханский О.С. Менеджмент: учебник/О.С. Виханский, Н.И. Наумов; 3-е изд. - М.: Гардарика, 1998. - 528 с.
34. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник/О.С. Виханский; 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Гардарика, 1998. - 296 с.
35. Гладышева Ю.П. Амортизация основных средств в новой редакции гл. №5 НК РФ / Ю.П. Гладышева // Аудитор. ведомости. - 2002. - № 10. - С.55-59.
36. Гребнев А.И. Экономика торгового предприятия: учебник для вузов/под ред.А.И. Гребнева. - М.: Экономика, 1996. - 238 с.
37. Консетова В. О налоге на пользователей автодорог / В. Консетова // Фин. газета. - 2003. - № 11. - С.13.
38. Костин А. Налог на имущество вопросы исчисления/А. Костин // Бухгалтерский учет в торговле. - 2003. - № 9. - С.39-40.
39. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник/ Л.И. Кравченко. - 6-е изд., перераб. - М.: Новое знание, 2003. - 526 с.
40. Марков С.А. Упрошенная система налогообложения / С.А. Марков // Аудитор. - 2003. - № 5. - С.47-51.
41. Мирошникова Е.В. Учет доходов и расходов по упрощенной системе налогообложения / Е.В. Мирошникова, М.С. Шевченко // Главбух. - 2003. - №4. - С.38-45.
42. Никитина С.В. Упрощенная система налогообложения: старые и новые проблемы / С.В. Никитина // Бухгалтерский учет. - 2003. - № 5. - С.56-58.
43. Патров В.В. Комментарий к ПБУ 18/02 "Учет расходов по налогу на прибыль" / В.В. Патров, М. Семенова // Бухгалтерский учет. - 2003. - № 5. - С.4-9.
44. Самоучитель по бухгалтерскому учету/под. ред. Н.В. Пошерстник, М.С. Мейксин. - 7-е изд. - СПб.: Герда, 2003. - 726 с.
45. Семина 3.Н. О некоторых вопросах применения льгот по налогу на прибыль организации / 3.Н. Семина // Бухгалтерский учет. - 2003. - № 8. - С.31-36.
46. Терещенко Н.Н. Планирование деятельности торгового предприятия: учеб. пособие / Н.Н. Терещенко; Краснояр. гос. торг-экон. ин-т. - Красноярск, 2001. - 112 с.
47. Терещенко Н.Н. Практикум по анализу и планированию расходов торгового предприятия: учебное пособие/Н.Н. Терещенко, Ю.Ю. Суслова; Красноярск. гос. торг. ин-т. - Красноярск, 2004. - 144 с.
48. Хамидуллина Г.Р. Издержки обращения: учет, анализ, контроль/ Г.Р. Хамидуллина. - М.: Экзамен, 2002. - 320 с.
49. Чаплина А.Н. Менеджмент в торговле: учеб. пособие/А.Н. Чаплина; Красноярск. гос. торг. ин-т. - Красноярск, 2000. - 400 с.
50. Чечевицина Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. /Л.Н. Чечевицина, Н.Н. Чуев. - 2-е изд. - М.: Маркетинг, 2002. - 352с.
51. Экономика торгового предприятия: учеб. пособие: в 2 ч. / Ю.Л. Александров, Э.А. Батраева, И.В. Петрученя и др.; Краснояр. гос. торг-экон. ин-т. - Красноярск, 2002.
52. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учеб. пособие / под общ. ред.А.Н. Соломатина. - М.: Инфра-М, 2000. - 295 с.
53. Экономика организации (предприятия): учебник/под ред. К.А. Раицкого. - М.: Дашков и К°, 2003. - 1012 с.
54. Экономический анализ: учебник для вузов/Л.Т. Гиляровская, Г.В. Корнякова, Н.С. Пласкова и др.; под ред.Л.Т. Гиляровской. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 527 с.

## Приложения

ДОКЛАД

Уважаемые Председатель и члены государственной экзаменационной комиссии!

Разрешите представить вашему вниманию результаты дипломной работы.

Целью написания дипломной работы является осуществление комплексного экономического анализа издержек обращения, выявление резервов повышения эффективности деятельности предприятия на основе их дальнейшей оптимизации.

В современных условиях эта тема актуальна, так как издержки обращения- основной вид расходов предприятий торговли, определяющих размер прибыли и рентабельности.

Предметом анализа являются издержки обращения предприятия торговли, а объектом исследования конкретное предприятие - ООО "Ренессанс".

Организационная структура управления ООО "Ренессанс" представленная на рисунке 1, строится по принципу - подчинение вышестоящего органа нижестоящему и носит линейно-функциональный характер.

Структура управления предприятием (рисунок 2) представлена в виде пирамиды. Каждый из руководителей выполняет в той или иной степени каждую из функций управления.

Для разработки стратегии в работе был проведен анализ внешней среды (макроокружения и непосредственного окружения) и внутренней среды. На основе анализа, используя матрицу SWOT (таблица 1 раздаточного материала), была разработана комплексная стратегия развития деятельности, которая заключается в трех основных направлениях развития:

стратегия развития ассортимента;

стратегия установления контроля над конкурентами;

стратегия концентрированного роста.

На основании проведенного анализа хозяйственной деятельности ООО "Ренессанс" (таблица 2), сделаны следующие выводы.

В целом деятельность ООО "Ренессанс" можно оценить как удовлетворительное, так как предприятие является прибыльным. Произошло улучшение финансовых результатов хозяйственной деятельности, что выражено в увеличении чистой прибыли на 63,7%, а также в повышении рентабельности. Оборот розничной торговли увеличился, темп роста составил 105,9%.

*Положительным моментом* является понижение в динамике уровня издержек обращения на 3,8%, сумма издержек обращения снизилась на 60,0 тыс. руб. При этом была достигнута относительная экономия затрат в сумме 97,4 тыс. руб.

*Отрицательным моментом* является то, что уровень условно-постоянных затрат (21,1%) в общем объеме издержек обращения превышает уровень условно-переменных затрат (1,0%). Такое соотношение оценивается отрицательно, так как является риском деятельности предприятия и понижает качество прибыли. Но в динамике уровень условно-постоянных затрат снижается (-3,3%) более быстрыми темпами, чем условно-переменные (-0,5%), а это уже положительный момент.

В таблице 3 мы видим влияние на изменение объема оборота розничной торговли изменение его физического объема и роста цен на товары, что позволяет сформировать следующий вывод:

*за счет роста цен произошло* *увеличение* на 149,6 тыс. руб. Рост цен является экстенсивным фактором, и это отрицательно характеризует деятельность предприятия;

*за счет физического объема* оборота розничной торговли произошло *снижение* оборота розничной торговли на 7,6 тыс. руб.

Влияние трудовых ресурсов на динамику оборота розничной торговли представлено в таблице 4.

В предприятии в отчетном периоде трудилось 12 человек. По сравнению с прошлым годом штат работников не изменился. Численность торгово-оперативного персонала (4 человека) так же не изменилась. Стабильность численного состава предприятия свидетельствует об отсутствии текучки кадров и положительно характеризует деятельность предприятия.

В *действующих ценах* производительность труда *возросла:* всех работников на 11,83 тыс. руб., торгово-оперативных работников на 35,5 тыс. руб.

В *сопоставимых же ценах* производительность труда *снизилась*, как общего числа работников, так и торгово-оперативных: на 0,65 тыс. руб. и 1,9 тыс. руб. соответственно, что отрицательно повлияло на динамику физического объема оборота розничной торговли и привело к снижению на 7,6 тыс. руб.

Состав и структура расходов ООО "Ренессанс" рассмотрены в таблице 5.

В целом расходы снизилась на 52,0 тыс. руб. или 7,2%.

Наибольшую долю в структуре расходов предприятия составляют издержки обращения: их удельный вес составил 86,6% в прошлом периоде и 84,3% в отчетном.

Тенденция снижения издержек обращения проявляется как в сумме, так и по удельному весу, что ведет к увеличению экономических выгод.

Анализ динамики издержек обращения ООО "Ренессанс" по сумме и по уровню наглядно отображен в таблице 6.

Как мы видим, наблюдается снижение суммы издержек обращения на 60,0 тыс. руб. при одновременном снижении уровня затрат на 3,8%. Снижение уровня издержек обращения обусловлено превышением темпов роста оборота розничной торговли над темпами роста суммы издержек обращения.

Далее в таблице 7, проанализированы издержки обращения в разрезе отдельных статей затрат.

Наибольшую долю в структуре издержек обращения, как в прошлом, так и в отчетном году, составили "Расходы на оплату труда", удельный вес которых составил 58,5% и 65,4%. Сумма же расходов на оплату труда увеличилась на 1,1%, соответственно произошло увеличение по статье "Отчисления на социальные нужды".

Также увеличение и по удельному весу и по сумме наблюдается по статье "Расходы на рекламу". Это обусловлено тем, что предприятие наладило выпуск новых товаров и возникла необходимость ее рекламировать. По всем остальным статьям затрат произошло снижение издержек.

В таблице 8 сгруппированы статьи издержек обращения в зависимости от объема оборота розничной торговли на условно-переменные и условно-постоянные.

*Более всего снижение* издержек обращения в сумме произошло в части условно-постоянных, на 48,5 тыс. руб. В части условно-переменных издержек обращения снижение произошло на 11,5 тыс. руб. Темп изменения составил соответственно 91,8% и 68,5%.

Наибольшее влияние на *снижение* суммы *условно-переменных* издержек обращения оказали "Транспортные расходы" - на 9,4 тыс. руб., темп изменения 40,7% и "Прочие расходы" - на 7,1 тыс. руб., темп изменения составил 84,5%.

*Снижение* *условно-постоянных* издержек обращения произошло в значительной степени за счет статьи "Расходы на ремонт основных средств", на 30,1 тыс. руб., так как основной ремонт был произведен в прошлом году, а также статьи "Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, оборудования и инвентаря" на 19,0 тыс. руб. Это связано с тем, что предприятие в отчетном году не использовало площади в аренду.

*На рост условно-постоянных* издержек обращения оказали влияние "Расходы на оплату труда". Увеличение произошло на 1,1% или на 4,1 тыс. руб. и соответственно увеличились расходы на "Отчисления на социальные нужды".

Рассмотрев влияние физического объема продаж на динамику издержек обращения предприятия (таблица 9), сделан вывод: в результате снижения физического объема оборота розничной торговли наблюдается *снижение условно-переменных* затрат на 0,3 тыс. руб., при неизменном уровне условно-постоянных затрат.

Расчеты по факторному анализу издержек обращения представлены в таблице 10. Проанализировав влияние отдельных факторов на уровень и сумму издержек обращения, сделаем выводы:

*абсолютная экономия* издержек обращения составила 60,0 тыс. руб. при одновременном снижении уровня затрат на 3,8%;

наибольшее влияние на *перерасход* издержек обращения по сумме оказал рост цен, тарифов и ставок - 42,6 тыс. руб.

наибольшее влияние на *экономию* издержек обращения оказали другие (остальные) факторы - как в сумме - 104,5 тыс. руб., так и по уровню на 4,1%.

Для мобилизации выявленных в ходе анализа резервов, в целях сокращения затрат и для повышения эффективности деятельности предприятия, можно порекомендовать следующее:

Внедрение в предприятии повременно-премиальной оплаты труда работников, что позволит снизить уровень условно-постоянных затрат.

Также рекомендуется осуществить компьютеризацию бухгалтерского учета, начисления заработной платы, использовать справочную компьютерную систему "Консультант Плюс".

Рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов требует правильной постановки учета, контроля и анализа издержек обращения. Этим задачам служит экономическое обоснование издержек обращения.

Для этого мы спланировали оборот розничной торговли различными методами, и выбрали оптимальный метод (таблица 11) - это метод по темпам роста оборота розничной торговли - 2985,6 тыс. руб., так как это значение максимально приближено к фактическому.

Важной задачей прогнозирования издержек обращения предприятия является выявление резервов снижения издержек на основе их оптимизации.

При расчете прогноза общей величины издержек обращения на планируемый период мы воспользовались несколькими методами экономического обоснования затрат:

расчет на основе среднего уровня издержек обращения за ряд предшествующих лет;

расчет на основе коэффициента эластичности;

метод технико-экономических расчетов (прямая калькуляция). По этому методу издержки обращения рассчитываются поэлементно в разрезе номенклатуры статей. Результаты расчетов технико-экономического метода оформлены в сводную таблицу 12.

Расчеты издержек обращения, произведенных несколькими методами, мы оформили в сводную таблицу 13 прогноза общей величины издержек обращения. В качестве оптимального проекта величины издержек обращения на прогнозируемый период выбран метод технико-экономических расчетов с постатейным расчетом издержек обращения, поскольку этот метод является самым точным, и наиболее соответствует предполагаемой сумме издержек обращения.

В таблицах 14 и 15 *прогнозируемые издержки обращения* сгруппированы по статьям затрат с разделением их на условно-постоянные и условно-переменные.

Сумма условно-постоянных издержек *снизилась* на 102,0 тыс. руб., а условно-переменных *увеличилась* 126,4 тыс. руб.

Снижение уровня издержек обращения произошло в части и условно-постоянных и условно-переменных затрат. В основном снижение достигнуто за счет внедрения повременно-премиальной оплаты труда работников, что позволило снизить уровень условно-постоянных затрат, так как повышает материальную заинтересованность работников в результатах своего труда, а также за счет снижения расходов на рекламу, так как изделия предприятия хорошо себя зарекомендовали.

|  |
| --- |
| Унифицированная форма № Т - 3  Утверждена постановлением Государственного комитета РФ по статистике  от 06.04.01 № 26 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | | Код | |
| ООО "Ренессанс" Форма по ОКУД | | 0301017 | |
|  | по ОКПО | |  |

наименование организации

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Номер документа | | Дата |  |  |  |  | |
| **Штатное расписание** | 1 | | 01.01.2004 |  |  | УТВЕРЖДЕНО:  Приказ от “23 ” декабря 2003 года №33 | | |
| на “01 ” января 2004 года | |  |  |  |  |
|  |  | |  |  |  |  |  |  |
|  |  | |  |  |  | Штат в количестве | 12 | единиц |
|  |  | |  |  |  | с месячным фондом заработной платы | | |
|  |  | |  |  |  | 30825,0 | | рублей |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Структурное подразделение | | Профессия  (должность) | Количество штатных  единиц | Оклад  (тарифная ставка),  руб | Надбавка,  руб | | | Месячный фонд  заработной платы,  руб. | Примечание |
| наименование | код | Сев. надб.  30% | Район. коэф.  30% |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Административно - управленческий персонал |  | Директор | 1 | 2900 | 875 | 875 |  | 4650 |  |
|  | Заместитель директора | 1 | 2000 | 600 | 600 |  | 3200 |  |
|  | Гл. бухгалтер | 1 | 2000 | 600 | 600 |  | 3200 |  |
| Торгово-оперативный персонал |  | Продавец-кассир | 4 | 1500 | 455 | 455 |  | 9640 |  |
| Вспомогательный персонал |  | Водитель-экспедитор | 1 | 1500 | 455 | 455 |  | 2410 |  |
|  | Рабочие | 4 | 1200 | 369 | 369 |  | 7725 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Итого по листу | 12 | 11100 | 3354 | 3354 |  | 30825 |  |
|  |  | **Итого по документу** | **12** | **11100** | **3354** | **3354** |  | **30825** |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Руководители структурных подразделений |  |  |  |  | Кондратьев А.С. |
|  | должность |  | подпись |  | расшифровка подписи |
|  |  |  |  |  |  |
|  | должность |  | подпись |  | расшифровка подписи |
|  |  |  |  |  |  |
|  | должность |  | подпись |  | расшифровка подписи |
| Главный бухгалтер |  |  |  |  | Торопова Л.С. |
|  |  |  | подпись |  | расшифровка подписи |