Центросоюз Российской Федерации

НОУ СПО «Горно-Алтайский экономический техникум»

КУРСОВАЯ РАБОТА

По дисциплине «Экономика организации (предприятия)»

Тема: «Издержки обращения в торговле и их прогнозирование»

Выполнила

Студентка Пшенник

Мария Викторовна

Группа Б4

Специальность 080110

«Экономика и бухгалтерский учет»

Преподаватель-руководитель Волжина Ольга Валентиновна

Дата сдачи\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Оценка\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата проверки\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**План.**

Введение.

1. Сущность издержек обращения.
   1. Экономическая характеристика издержек обращения в торговле, классификация издержек обращения.
   2. Факторы, влияющие на издержки обращения.
2. Планирование издержек обращения в торговле.
   1. Значение и необходимость планирования издержек обращения в торговле.
   2. Экономическое обоснование издержек обращения в торговле на планируемый год.
   3. Товарно-групповые издержки обращения, их значение в условиях свободного ценообразования.
3. Резервы экономики расходов розничных предприятий в условиях рыночной экономики.

Заключение.

Список использованной литературы.

**Введение**

Через торговую сеть определяются спрос, предложение и цены, которые воздействуют затем на структурные сдвиги в производстве.

Издержки обращения – один из главных оценочных показателей финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций. Они позволяют определить качество и эффективность работы всего коллектива организации, а внедрение режима экономии издержек способствует росту прибыли, повышению уровня рентабельности.

Издержки обращения участвуют в формировании финансового результата деятельности торговой организации, при прочих равных условиях их экономия позволит увеличить прибыль, упрочить конкурентные позиции торговых предприятий и организаций на рынке товаров и услуг.

С развитием и совершенствованием размещения производи­тельных сил, углублением общественного разделения труда повы­шается роль производственных предприятий в доведении товаров до степени полной готовности к потреблению. В связи с этим сни­жается доля дополнительных издержек в торговле и относитель­но возрастают затраты, связанные со сменой формы стоимости, что способствует в конечном счете повышению культуры торговли и экономии времени покупателей.

Высокий уровень торгового об­служивания населения и сокращение издержек потребления — это важнейшие направления совершенствования торговли в раз­витом обществе. Экономия средств на культуре торгового обслуживания противоречит самой сущности торговли.

В торговле издержки обращения направлены на наибо­лее полное удовлетворение спроса населения. Этим целям слу­жат расходы в торговле, связанные с дополнительным вкладом в потребительную стоимость товаров, улучшением обслуживания населения, информацией покупателей о качестве, свойствах и спо­собах потребления товаров, оказанием дополнительных услуг.

Издержки обращения в торговле всегда выражали, и будут выражать качество работы торговых организаций и предприятий. Относительное снижение издержек обращения на­ряду с уменьшением себестоимости продукции является экономи­ческим условием снижения розничных цен, роста чистого дохода торговли, укрепления финансового состояния торговых организа­ций и предприятий.

В связи с вышеизложенным, тема данной курсовой работы является весьма актуальной.

Целью данной работы является исследование экономической сущности издержек обращения, расчет издержек обращения и выявление путей их сокращения на анализируемом предприятии.

Предметом исследования являются издержки обращения анализируемого торгового предприятия, объектом исследования - УП «Спорттовары».

Исходя из вышесказанного, в курсовой работе поставлены следующие задачи:

* рассмотреть экономическую характеристику издержек обращения;
* изучить факторы, влияющие на издержки обращения;
* провести расчет издержек обращения исследуемого торгового предприятия;
* выявить пути снижения издержек обращения на УП «Спорттовары».

1. **Сущность издержек обращения.**

**1. Экономическая характеристика издержек обращения в торговле, классификация издержек обращения.**

Издержками обращения называются выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда по планомерному доведению и реализации товаров потребителям. Они включают расходы на оплату труда работников торговли, транспортирова­ние, хранение, упаковку, подсортировку и подготовку товаров к продаже, а также расходы на организацию закупки и реализации, на управление торговлей, ведение учета и контроля за выполне­нием планов торгово-финансовой деятельности.

В общую сумму общественных затрат на обращение товаров включаются и издержки обращения в сфере потребления, свя­занные с нахождением, покупкой и доставкой покупателями то­варов на дом. Издержки потребления составляют примерно поло­вину всех издержек сферы обращения и почти в полтора раза превосходят величину текущих затрат торговли.

Однако не все затраты торговли можно относить на издержки обращения. Так, затраты и потери, возникающие в результате небрежного отношения к собственности, убыт­ки, образующиеся по причине наличия дебиторской задолженно­сти, не востребованной в срок, штрафы и пени, уплачиваемые вследствие невыполнения хозяйственных договоров, и прочие по­добные потери не должны учитываться как издержки обраще­ния. Указанные расходы необходимо взыскивать с виновных лиц, либо списывать на результаты хозяйственной деятельности.

Издержки торговли составляют более 40% общих издержек обращения по товарам личного потребления, в том числе около 65% приходится на розничную торговую сеть. Соотношение раз­личных звеньев торговли в издержках обращения не является по­стоянным. Доля издержек розничного и оптового звеньев снижа­ется, соответственно растет доля общественного питания и орга­низаций, осуществляющих завоз, хранение и оптовую реализацию картофеля, овощей и фруктов.

К дополнительным издержкам обращения относятся расходы по транспортированию, подработке, сортировке и фасовке това­ров, хранению товарных запасов и другие производственные издержки. Источником возмещения этих издержек является труд, затрачиваемый на производственные процессы и участвующий в создании стоимости товаров.

Чистые издержки обращения — это расходы, связанныесо сменой формы стоимости в процессе купли-продажи товаров (ве­дение учета, осуществление денежных и кредитных расчетов, ор­ганизация рекламы и т. п.).

В отличие от дополнительных чистые издержки обращения не увеличивают стоимости товаров и возмещаются за счет чистого дохода, созданного в отраслях материального производства (включая производственные процессы в торговле). Деление из­держек торговли на дополнительные и чистые позволяет точнее установить границы сферы материального про­изводства, правильнее исчислить величину общественного про­дукта и национального дохода, глубже понимать процессы, проис­ходящие в торговле, и целенаправленно управлять ими, выявлять пути разумной экономии средств.

Соотношение между дополнительными и чистыми издержками обращения не является постоянным. Его изменение обусловлива­ют объективные процессы развития экономики в целом, и торговли в том числе.

Для более глубокого познания сущности издержек и обеспечения возможности управления ими разработана система классификации затрат, т. е. их группировка по какому-либо предварительно разработанному или принятому признаку. Классификация позволяет непрерывно контролировать и анализировать издержки обращения по их разновидностям, следить за их динамикой, выяв­лять изменения, тенденции с целью дальнейшего управления ими. Единая классификация издержек обращения дает возможность сопоставлять их не только с затратами внутри торгового предпри­ятия, но и с затратами по другим магазинам. Можно тем самым сравнить качество управления в разных магазинах и в разных отделах.

В управленческом учете в развитых странах используются сле­дующие варианты классификации затрат:

- 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 (издержкоемкость) — 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 объему 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.

Затраты могут подразделяться на следующие группы:

- затраты на капи­тал;

- затраты на услуги третьих фирм;

- затраты на нало­ги;

- принудительные отчисления;

- затраты на электро­энергию, коммуналь­ные услуги, телефон;

- косвенные налоги, от­числения и др. в раз­личные фонды, связан­ные с решением госу­дарственных социаль­ных задач;

- расходы на железнодорожные, водные, воздушные, автомобильные и гужевые перевозки;

- расходы на оплату труда;

- расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря;

- амортизация основных средств;

- отчисления и затраты на ремонт основных средств;

- износ санитарной одежды, столового белья, МБП, столовой посуды и приборов;

- расходы на хранение, подработку, тару, подсортировку и упаковку товаров;

- расходы на торговую рекламу;

- проценты за пользование кредитом и займами;

- потери товаров и продуктов при перевозке, хранении и реализации;

- отчисления на социальные нужды;

- прочие расходы.

В зарубежной практике, в частности в розничной торговле США, 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 системы классификаций затрат, применяемые в отечественном и зарубежном учете, можно выделить общие моменты и различия. К общим 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 всех затрат во всех отраслях деятельности.

Классификация по отраслям хозяйственной деятельности предусматривает учет и планирование издержек по:

- розничной торговле;

- оптовой торговле;

- общественному (массовому) питанию;

- по завозу, длительному хранению и оптовой реализации картофеля, овощей, фруктов (в рублях на тонну продукции);

- издержки по заготовке сельскохозяйственной продукции (по растениеводству в рублях, на тонну заготовленной продукции; по животноводству — в процентах к закупочной стоимости; в потребительской кооперации — в процентах к объему заготовленной продукции).

Потоварная классификация связана с различиями в уровнях затрат, вызванными неодинаковой издержкоемкостью товаров. В основе потоварной классификации лежит сумма расходов, приходящаяся на рубль (100 или 1000 руб.) товарооборота. С помощью специальных наблюдений выявлено, что уровень издержек обращения по товарным группам имеет весьма широкий диапазон колебаний, например, для яиц он составляет 50 %, масла животного — 6%, мебели — 14,1%, консервов овощных - 19,8%, картофеля — 18,1%, часов — 5,4%, ювелирных изделий — 5,7% и т.п. В целом по непродовольственной торговле уровень издержек обращения примерно составляет около 9—15%, по продовольственной — 6—15%, плодоовощной — II—20%. Приведенные данные характерны для нынешнего состояния экономики. С улучшением или изменением торговли в целом они могут изменяться.

Тенденция роста издержек, зафиксированная в последние годы, особенно в сопоставимом виде, сохранится, что обусловлено переходным периодом, неликвидированностью затратного принципа ведения хозяйства и ориентацией торгового обслуживания на мировые достижения по уровню затрат. Как известно, уровень издержек за рубежом выше, и это обусловлено более высоким качеством обслуживания, спецификой затрат. Рост издержек в зарубежной практике, связанный с конкуренцией, имеет свои пределы, после чего происходит его стабилизация и снижение.

Выше предложенные принципы классификации издержек ориентированы в основном на задачу их учета и планирования. Рассмотрение издержек с точки зрения управления ими требует расширения классификационных группировок с целью максимального использования тех или иных характеристик издержек для реализации функциональных задач торговли.

В соответствии с классификационным признаком —- по способу отнесения на себестоимость издержки делятся на прямые (контролируемые), непосредственно связанные с практической деятельностью того или иного отдела, магазина, и на косвенные, которые производятся всем магазином в целом или группой магазинов. К косвенным (неконтролируемым) затратам относятся: заработная плата административно-управленческого персонала всего магазина; расходы по содержанию общемагазинных служб (вычислительного центра, бухгалтерии и других отделов). Косвенные издержки рассматриваются как неизбежные, ибо их нельзя упразднить без ликвидации какой-либо функции или подразделения. Косвенные расходы должны распределяться на все секции и отделы магазина.

Существует несколько методов распределения косвенных издержек и затрат между товарными отделами (секциями), службами, функциями и прочими центрами затрат:

- пропорционально обороту отделов;

- пропорционально торговой площади, занимаемой отделами (натуральной или взвешенной), т.е. с учетом этажности, места расположения в зале, близости к эскалаторам, лифтам, главным торговым проходам и пр.

При распределении издержек и затрат в торговых фирмах, имеющих в своем составе несколько магазинов, применяют следующие способы:

а) на магазины-филиалы относят только прямые издержки обращения;

б) на магазины-филиалы относят прямые издержки плюс некоторую долю косвенных затрат;

в) на магазины-филиалы относят прямые издержки плюс накладные расходы, исчисленные в процентах к обороту;

г) прямые издержки плюс накладные расходы, исчисленные в зависимости от фактической рабочей нагрузки.

Издержки обращения непосредственно связаны с функционированием основного и оборотного капитала. Материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды — затраты собственного оборотного капитала; амортизация — собственного основного капитала; прочие затраты — собственного и заемного оборотного капитала, заемного основного капитала.

**2. Факторы, влияющие на издержки обращения**

Процесс управления издержками обращения на предприятиях торговли связан с изучением факторов, влияющих на их формирование. Эти факторы весьма многообразны. В процессе управления издержками обращения - их анализе, поиске резервов экономии и планировании - все факторы принято подразделять на две основные группы:

1) зависящие от деятельности торгового предприятия (внутренние факторы);

2) не зависящие от деятельности предприятия (внешние факторы).

К внешним можно отнести:

- поведение покупателя;

- объем спроса и предложения, их соотношение;

- местоположение предприятия;

- сегмент рынка;

- уровни конкуренции, сервиса, предлагаемого конкурентами;

- уровень нормативных величин;

- ориентацию на затратный или антизатратный принцип ведения хозяйства;

· темпы инфляции в стране;

· уровень развития отдельных сегментов потребительского рынка;

· изменение уровня государственных арендных ставок;

· изменение видов и ставок налоговых платежей, входящих в состав издержек обращения;

- платежную дисциплину, состояние кредитно-денежной системы.

Внутренние факторы по характеру действия подразделяются на две группы прямого и косвенного воздействия как на издержкоемкость товара, так и на уровень расходов, связанных с функционированием торгового предприятия в целом.

Издержкоемкость товара зависит от вида потребительских свойств качества товара, уровня его конкурентоспособности, подготовленности к реализации, применяемых методов продажи, трудоемкости, жизненного цикла, ресурсообеспеченности, эффективности использования товарных ресурсов, товарооборачиваемости и др. (непосредственное воздействие).

Совокупные издержки предприятия складываются из издержкоемкости реализации самого товара и общих затрат, которые несет предприятие по организации торгового процесса и функционированию предприятия.

В системе факторов, зависящих от деятельности торгового предприятия (прямое воздействие), выделяются следующие:

- объем и структура товарооборота;

- издержкоемкость товаров;

- производительность труда;

- увеличение в структуре товарооборота удельного веса менее или более издержкоемких товаров;

· состояние используемых основных фондов;

· обеспеченность собственными оборотными активами;

- мощность торгового предприятия и его складских помещений;

- рациональное использование всех видов ресурсов;

- сокращение звенности товародвижения;

- доля мелкооптовой продажи в общем объеме товарооборота;

- транспортировка (вид транспорта, эффективность его использования);

- затраты на управление заказами и др.

Структура издержек обращения находится в тесной зависимости от объемов деятельности, ассортиментной структуры товарооборота, финансового положения предприятия, его месторасположения, формы собственности, доли арендованных основных фондов, эффективности их использования, взаимоотношений с контрагентами, уровня государственного регулирования, состояния экономики страны в целом, численности торговых работников, форм оплаты их труда и других факторов.

Величина издержек обращения находится под воздействием многочисленных зависящих и не зависящих от деятельности предприятий торговли факторов. Одни из них способствуют росту издержек, другие — снижению.

К факторам, снижающим уровень издержек, относятся:

- рост объема товарооборота и доли мелкооптового оборота в его составе;

- увеличение в структуре товарооборота удельного веса менее издержкоемких товаров;

- повышение эффективности труда торговых работников;

- внедрение прогрессивных методов продажи, полное использование производственных мощностей, увеличение товарооборота в расчете на 1 кв. м торговой площади, рост технической оснащенности;

- рациональное использование оборотных средств, недопущение случаев образования сверхнормативных запасов товаров;

- ускорение товарооборачиваемости;

- полная ликвидация всех видов непроизводительных расходов и потерь;

- укрупнение торговых предприятий;

- сокращение звенности товародвижения;

- совершенствование управления торговлей.

Факторами, вызывающими рост затрат, могут быть:

- снижение объемов продаж;

- увеличение в структуре товарооборота удельного веса товаров со сравнительно высоким уровнем издержек обращения;

- замедление товарооборачиваемости;

- увеличение объемов кредитов;

- повышение цен, ставок, окладов, тарифов;

- повышение качества обслуживания;

- увеличение количества услуг, оказываемых покупателям.

Одним из основных факторов, влияющих на уровень и сумму издержек обращения, является объем товарооборота. С его ростом, как правило, увеличивается общая сумма издержек обращения и сумма расходов по условно-переменным статьям. Уровень расходов тоже может повыситься.

Условно-постоянные затраты с увеличением объема продаж практически растут незначительно в сумме, но уровень их может снижаться или остаться неизменным.

Сумма и уровень издержек обращения находятся под сильным воздействием фактора цен, что обусловлено переходом к свободному ценообразованию, инфляционными процессами, снижением эффективности общественного производства, рыночными преобразованиями. Изменение цен и тарифов влияет с различной силой и направленностью воздействия почти на все материальные и приравненные к ним затраты.

На величину издержек обращения влияет также сезонность реализации товаров. Для издержек обращения в основном ха­рактерна поквартальная сезонность. Наибольшие затраты отмечаются в последнем месяце квартала. Вариация сезонных колебаний издержек достаточно велика. Причем она более значительна, чем сезонная колеблемость товарооборота и валовых доходов. В зависимости от величины вариации сезонных колебаний статьи издержек обращения условно делятся на три группы: несезонные, умеренно сезонные, с повышенной сезонностью.

Уровень издержек обращения находится в зависимости от изменения времени обращения товаров. Между скоростью обращения товаров и уровнем издержек обращения существует тесная связь. Кредитование товарооборота производится на определенные сроки и за предоставление кредита банк взимает проценты с суммы продаж за весь срок его использования, поэтому, чем быстрее будут реализованы товары, тем быстрее будет погашена задолженность банку, тем меньше расходов понесет торговое предприятие по оплате процентов за кредит. С ускорением товарооборачиваемости происходит более быстрое обновление ассортимента, снижается потребность в кредитах, уменьшаются товарные потери, расходы по хранению товаров и т, п. И наоборот, замедление товарооборачиваемости вызывает рост затрат по этим и другим статьям.

В процессе анализа издержек обращения определяется влияние и других факторов на уровень издержек обращения, таких как типизация и специализация, применяемые формы обслуживания, качество торговли, производительность и эффективность труда, перечень дополнительных услуг и др.

При проведении факторного анализа издержек обращения необходимо учитывать, что влияние отдельных факторов не всегда можно измерить количественно. Это касается, прежде всего, качественных факторов и факторов макросреды. В такой ситуации для оценки их воздействия на издержки обращения целесообразно использовать метод экспертных оценок.

Для определения степени зависимости издержек обращения от факторов, их определяющих, целесообразно применять графический метод, метод группировок, экономико-математический и др. Для измерения влияния факторов на уровень издержек обращения также могут использоваться другие статистические методы, метод сравнений, аналогий, логики взаимосвязи.

Основной целью управления издержками обращения на торговом предприятии является оптимизация их суммы и уровня, обеспечивающая достижение предусмотренных объемов товарооборота и прибыли.

1. **Планирование издержек обращения в торговле.**
2. **Значение и необходимость планирования издержек обращения в торговле.**

Планирование является одной из важных форм хозяйствования. Естественно, возникает вопрос: как может сочетаться в реальной действительности рыночный механизм и планирование? Планирование является составной частью менеджмента. Планирование представляет собой умение предвидеть цели предприятия, результат его деятельности и ресурсы, необходимые для достижения поставленных целей. Также планирование есть систематическая подготовка принятия рений о целях, средствах и действия путем целенаправленной сравнительной оценки различных альтернативных действий в ожидаемых условиях. Оно заключается в систематическом поиске возможностей действовать и прогнозирование последствий этих действий в заданных условиях, а также в предложении эффективных альтернативных и допустимых действий в пределах целей и ограничений.

Планирование особо необходимо там, где требуется улучшение качества принятия решений путем преодоления сложности реально существующего положения вещей и неосведомленности о будущем развитии.

Каждое предприятие должно соблюдать такие принципы планирования: полнота планирования, детализация, точность, непрерывность, эластичность, гибкость.

В качестве критерия эффективности планирования выступает его полезность – вклад в эффективность оценивается по предлагаемому улучшению качества принимаемых решений или по затратам на планирование.

Важно понять, что в своей основе план и рынок предусматривают решение одной и той же проблемы: формирование структуры и пропорций производства в соответствии с потребностями в том или ином продукте.

Сущность планирования в условиях рынка состоит в научной постановке целей предстоящего планирования и применении средств их реального достижения. Планирование включает 4 фазы: анализ, прогноз, постановку целей и выработку программы.

Планирование дает очень много выгод. Так, оно:

* Поощряет руководителей и специалистов постоянно мыслить перспективно;
* В процессе разработки и выполнения планов осуществляет четкую координацию предпринимаемых предприятием усилий;
* Заставляет организации четко определять свои задачи и устанавливать показатели деятельности для последующего контроля;
* Стимулирует менеджеров к реализации своих решений в дальнейшей работе;
* Способствует более рациональному распределению ресурсов;
* Подготавливает организации к внезапным переменам и наглядно демонстрирует взаимосвязь обязанностей должностных лиц.

Все хозяйствующие субъекты должны рассматривать план как систему и при его разработке предусматривать:

* 1. Определение целей и задач;
  2. Определение потребности в ресурсах;
  3. Установление пропорций между показателями;
  4. Организацию выполнения плана;
  5. Контроль за выполнением плана.

В настоящее время редко планируют издержки обращения. Тем не менее прогнозы разрабатывают на 2-3 предстоящих года в государственном секторе торговли, областными, краевыми и республиканскими союзами потребительских обществ, крупными и некоторыми другими торговыми предприятиями. Целью разработки таких прогнозов является определение ожидаемой прибыли на предстоящие годы. Без знания своих возможностей по получению прибыли предприятия не могут принять решения по прогнозу хозяйственной деятельности на предстоящий период и не могут выявить источники финансирования материально - технической базы. По мере преодоления кризисных ситуаций в России роль прогнозов издержек обращения будет возрастать. Основной задачей планирования издержек обращения является определение обоснованной суммы издержек обращения, необходимой для выполнения плана товарооборота, при условии обеспечения высокой культуры обслуживании, соблюдения режима экономии и соблюдения конкурентоспособности предприятия. Процесс прогнозирования издержек обращения состоит из следующих этапов:

1. Критический анализ сложившегося уровня расходов с точки зрения их целесообразности и соответствия предъявляемым требованиям к организации торгового процесса;
2. Определение тенденций изменения экономических показателей, сопряженных с издержками обращения: объёма и структуры товарооборота, звенности товародвижения, производительности труда, оборачиваемости средств, развития материально - технической базы и т. д.;
3. Изучение доли общей величины издержек обращения в доходах от торговой деятельности за предшествующие годы, выявление причин изменения и прогнозирования этой доли.
4. Количественная оценка влияния в прогнозируемом периоде различных факторов, характеризующих числовые значения проектируемого уровня издержек обращения.

Прогнозирование выступает неотъемлемым элементом функционирования механизма экономического управления, который тесно взаимосвязан с другими элементами этого механизма - рынком и планом. Прогноз позволяет принять обоснованные рыночные и плановые решения, добиться успехов в хозяйственной деятельности. После принятия стратегических решений прогнозирование должно и дальше продолжаться. Необходимо вовремя вносить коррективы в случаях изменения конъектуры, особенно если выполнение принятых решений в прежнем виде может привести к нежелательным процессам в экономике. Больше внимания нужно уделять учёту новых благоприятных факторов, которые позволяют достичь желаемой цели быстрее и с меньшими затратами.

**2.2. Экономическое обоснование издержек обращения.**

В новых экономических условиях проект плана текущих расходов разрабатывают непосредственно финансово - экономические отделы потребительских обществ, предприятия, оптовые базы, а утверждается он директором предприятия или правлением потребительского общества. Экономически обоснованный размер издержек обращения в условиях свободного ценообразования необходим доля обоснования уровня торговой надбавки, а, следовательно, и розничной цены на тот или иной товар. Роль торговли в рыночной экономике резко возрастает. Поэтому необходимо экономически грамотно обосновать сумму и уровень издержек обращения на предстоящий период. Цель и задача планирования издержек обращения указывались ранее.

В процессе планирования используются следующие материалы:

* 1. Материалы анализа издержек обращения за предыдущее годы;
  2. Действующие нормы расхода материалов, топлива, электроэнергии, действующие тарифы и ставки;
  3. Прогнозируемые индекс цен и инфляция;
  4. Разрабатываемые планы хозяйственной деятельности. При разработке сметы издержек обращения целесообразно использовать многовариантные подходы. Основными методами прогнозирования и планирования издержек обращения по отдельным статьям являются:

- опытно - статистический метод

- технико-экономические расчёты

- прямые расчёты издержек обращения, по статьям исходя из базисной величины

- экономико-математическое моделирование.

Одним из принципов разработки планов является оптимизация их показателей. Соответственно этому плановые уровни и сумма издержек обращения должны представлять собой величину рациональных расходов. Уменьшение этих расходов является одним из условий снижения розничных цен и укрепления своих позиций на рынке в условиях конкуренции.

Предприятия должны выполнять расчёты ожидаемых изменений издержек обращения в предстоящем периоде.

Рассмотрим методы планирования:

1. Планирование издержек обращения в целом рассчитывают исходя из разработанных плана товарооборота, прибыли и доходов, тогда:

План ИО = план Д - план П.,

Где: ИО - издержки обращения

Д - доходы

П - прибыль.

Пример: На 2010 год планируемый товарооборот магазина «Парламент» составил 27300 т.р. Доходы составили 37,9% от товарооборота. План прибыли 3,2 %. Рассчитать плановые издержки обращения и уровень издержек обращения.

Решение:

План ИО = план Д - план П.

УИО = ∑ ИО \* 100

Т-т

Найдём план Д = 27300\*37,9 = 7503 т.р.

100+37,9

План П =т-т 3,2 = 27300**\***3,2 = 873,6 т.р.

100 100

Тогда план ИО = 7503-873,6=6629,4 т.р.

УИО = 6629,4 \* 100 = 24,28%

27300

1. Плановые издержки определяют по каждой статье и в целом опытно - статистическим путём за основу, берётся достигнутый уровень издержек обращения. По бухгалтерским документам выявляют все расходы, которые можно было не допускать (Например: переплата за разгрузку, погрузку, перевозку; перерасход электроэнергии, топлива). А так же по разрабатываемым планам выявляем те расходы, которые могут увеличить уровень издержек обращения (Например: дополнительная амортизация при приобретении оборудования, рост тарифов, цен на товары и т.д.) тогда:

План УИО = УИО отч. - все факторы, факторы, которые

которые приведут + приведут к росту

к снижению УИО УИО.

Пример: План товарооборота в магазине «Парламент» составит 27300т.р. Уровень издержек обращения в отчётном году равен 29,63%. В том числе:

Неэффективные затраты по погрузочно-разгрузочным работам составил 0,63%. В планируемом году будет приобретено новое оборудование, которое увеличит амортизацию на 0,5%. Далее рост цен на товары увеличит товарооборот и снизит уровень издержек обращения на 0,9%. Рост тарифов на электроэнергию, транспортные услуги повысит уровень на 0,8%.

Найдём УИО на планируемый год = 29,63-0,63+0,5-0,9+0,8=29,4%

Тогда плановая сумма ИО = УИО\* т-т = 29.4\*27300 = 8026,2 т.р.

100 100

1. Планирование издержек обращения по статьям производится опытно-статистическим методом на основе анализа издержек обращения, установленных тенденций их изменения, исходя из этого по каждой статье, намечают темпы роста (снижения) и тогда план ИО = Ио за отч.год \* план Тр.

100

Пример: Расходы на транспортировку в отчётном году составили 159386,83руб. Предусмотрено снизить расходы на 5%. Рассчитать сумму расходов на планируемый год.

Найдём темп снижения = 100-5 = 95%

Тогда план ИО = 159386.83\*95 = 151417,48 руб.

100

4.Планирование издержек обращения по статьям так же можно осуществлять методом технико-экономических расчётов.

1) Расходы на транспортировку товаров, сырья, продуктов. Планирование осуществляется на основе товарных групп. По каждой товарной группе берётся разработанный план поступления товаров и опытно-статистическим путём устанавливается средняя цена 1 тонны товаров. Мы рассмотрим планирование на товарной группе масло животное. План поступления товаров составил 50,1 т.р., средняя цена 1 тонны товара 78 т.р.

Рассчитаем вес товара в тоннах = план поступления товаров

средняя цена 1 тонны товара.

Вес товара в тоннах = 50,1 =0,64 т.

78

После этого определяем вес тары = вес товара \* % веса тары

100

% веса тары = 5.2%, тогда:

вес тары = 0,64\*5,2 = 0,04т.

100

Определим физический грузооборот (вес-брутто), он равен вес товара + вес тары.

Физический грузооборот = 0,64+0,04=0,68т.

Повторные перевозки = физический гр-т \* % повторных перевозок

100

В нашем примере % повторных перевозок составил 40%,

следовательно, они равны:

Повторные перевозки = 0,68\*40 = 0,27 т.

100

Теперь рассчитаем транспортный грузооборот, он равен:

Физический грузооборот + повторные перевозки.

Транспортный грузооборот = 0,68 + 0,27 = 0,95 т.

В нашем случае наёмного транспорта нет, поэтому сумма расходов по транспортировке рассчитывается:

Транспортный грузооборот \* ср.ставку транспортных расходов.

Сумма расходов по транспортировке = 0,95\*379,3=360,34 т.р.

2) Расходы на аренду и содержание помещений.

На этой статье учитывают:

А) Расходы на аренду = арендуемая площадь \* арендную плату за 1 кв.м. Например: Арендуемая площадь равна 549 кв.м.. За 1 кв.м. организация платит 250 руб. в месяц. Рассчитать расходы на аренду. Расходы на аренду = 549\*250\*12=164,7 тыс.руб.

Б) Расходы на освещение.

Планируются в разрезе торговых предприятий и видов помещений. Сумма расходов на освещение = часовая норма освещения \* освещаемая площадь \* годовое число горения \* тариф за 1 кВт/ч. Рассмотрим пример на магазине №1. Часовая норма освещения на 1 кв.м. 65 Вт, освещаемая площадь 63 кв.м., годовое число часов горения составит 1825 ч.

Рассчитаем потребное количество электроэнергии на год, оно равно: часовая норма \* освещаемая площадь \* годовое число горения. Потребное количество электроэнергии = 65\*63\*1825=7473,38 кВт/ч.

Расходы на электроэнергию = потребное количество электроэнергии \* тариф за 1 кВт/ч. Стоимость 1 кВт/ч. = 1,40 руб., следовательно расходы на электроэнергию = 7473,38\*1,40 = 10462,73 руб.

**Расчёт расходов на освещение. Табл.1**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Торговые предприятия | Часовая норма освещения на 1 кв.м. в Вт | Освещаемая  площадь | Годовое число час.  использования магазинов освет. нагрузки | Потребное количество электроэнергии на год, кВт/ч. | Расходы на  электроэнергию (руб.) |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Магазин № 1 | | | | | | |
| 1 | Торговый зал | 65 | 63 | 1825,00 | 7473,38 | 10462,73 |
| 2 | Подсобное помещение | 14 | 22 | 3650,00 | 1124,20 | 1573,88 |
|  | Итого |  | 85 | 5475,00 | 8597,58 | 12036,61 |
| Магазин № 2 | | | | | | |
| 1 | Торговый зал | 65 | 92 | 2190,00 | 13096,20 | 18334,68 |
| 2 | Подсобное помещение | 14 | 40 | 4015,00 | 2248,40 | 3147,76 |
|  | Итого |  | 132 | 6205,00 | 15344,60 | 21482,44 |
| Магазин № 3 | | | | | | |
| 1 | Торговый зал | 80 | 187 | 2555,00 | 38222,80 | 53511,92 |
| 2 | Подсобное помещение | 14 | 53 | 4380,00 | 3249,96 | 4549,94 |
|  | Итого |  | 240 | 6935,00 | 41472,76 | 58061,86 |
| Магазин № 4 | | | | | | |
| 1 | Торговый зал | 65 | 67 | 6935,00 | 30201,93 | 42282,70 |
| 2 | Подсобное помещение | 14 | 25 | 8760,00 | 3066,00 | 4292,40 |
|  | Итого |  | 92 | 15695,00 | 33267,93 | 46575,10 |
|  | Всего: |  |  | 34310,00 | 98682,86 | 138156,00 |

В) Расходы по отоплению планируют если отопление центральное, то сумму расходов рассчитывают как площадь \* тариф за 1 кв.м.

Например: Площадь магазина составляет 2600 кв.м. Отопление 1 кв.м. составляет 3.6 руб. в месяц. Рассчитать расходы на отопление за год.

Расходы за месяц = 2600\*3,6=9,36 т.р.

Расходы за год = 9,36\*12=112,32 т.р .

Если отопление печное, то рассчитываем расходы на топливо. Рассмотрим на примере магазина №1.

Потребность в условном топливе = Объём помещения \* норму расхода условного топлива.

Потребность в условном топливе = 204\*11,7=2386,8 кг.

Затем условное топливо пересчитываем в натуральное топливо = потребность в условном топливе/ коэффициент перевода в условное топливо.

Коэффициент перевода в нашем примере равен 0,895

Натуральное топливо=2386,8/0,895=2,67т.

Теперь рассчитаем сумму расходов по формуле:

Потребность в натур, топливе\* цена за 1 т. топлива..

Цена 1 тонны угля с доставкой равна 900 руб., следовательно сумма

расходов = 2,67\*900=2400,14 руб.

Расчёт расходов топлива на отопительный период. Табл.2

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование помещений | Отапливаемый объём куб. м. | Норма расхода услов. топлива на 1куб.м., кг | Потребность в условном топливе,  кг. | Потребность в натуральном топливе | | |
| Угля, т. | Цена за  ед.руб | Сумма расходов, руб |
| A | Б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | магазин № 1 | 204 | 11,7 | 2386,8 | 2,67 | 900 | 2400,14 |
| 2 | магазин № 2 | 316,8 | 11,7 | 3706,56 | 4,14 | 900 | 3726 |
| 3 | магазин № 3 | 576 |  |  |  | 6,5 | 44928 |
| 4 | магазин № 4 | 220,8 |  |  |  | 6,5 | 17222,4 |
|  | Итого | 1317,6 | 23,4 | 6093,36 | 6,81 |  | 68276,5 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

Г) Далее рассчитываются прочие расходы.

1. Противопожарные мероприятия планируют на основе договоров со спец.пожарной охраной;
2. Проверка и клеймение весоизмерительного оборудования планируется на основе договора с комитетом стандартизации и метрологии;
3. Расходы по содержанию помещений в чистоте планируют по опыту прошлых лет;
4. Водоснабжение канализация. Если центральное, то исходя из установленных тарифов или норм расхода на одного человека.

Д) Далее все расчёты сводим в одну таблицу:

**Расчёт издержек по статье**

**"Расходы на аренду, содержание, зданий, сооружений, помещений, оборудования инвентаря и легкового транспорта". Табл.3**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Торговые  предприятия | Расходы на освещение | | Расходы на отопление | | | | | Прочие расходы по статье | | | | | Всего расходов по статье |
| Количество | | | | | Сумма расходов | | | | |
| кВт/ч | сумма | Угля, т | | По углю | Центр отопл. | Итого | Противопожарные мероприятия | Проверка весоизм. приборов | Содержание в чистоте помещений | Водоснабжение и канализация | Итого |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 1 | Магазин №1 | 8597,58 | 12036,61 | 2,6 7 |  | 2400, 14 |  | 2400,14 |  |  |  |  |  | 14436, 74 |
| 2 | Магазин №2 | 15344,6 | 21482,44 | 4,1 4 |  | 3726 |  | 3726 |  |  |  |  |  | 22153, 93 |
| 3 | магазин №3 | 41472,76 | 58061,86 |  |  |  | 44928 | 44928 |  |  |  |  |  | 102989 ,86 |
| 4 | Магазин №4 | 33267,93 | 46575,1 |  |  |  | 17222 ,4 | 17222,4 |  |  |  |  |  | 63797, 5 |
|  | Итого | 98682,86 | 138156 | 6,81 |  |  | 62150 ,4 | 68276,5 4 | 5400 | 5100 | 5600 | 23100 | 39200 | 245632 ,54 |

1. Расходы по оплате труда.
2. Сумма фонда з/п. планируется исходя из планового уровня фонда з/п. И планового товарооборота.

Например: плановый уровень фонда з/п. Равен 7,4%. Планируемый товарооборот составит 9381 т.р.

Сумма фонда з/п. = 9381\*7,4 = 694,2 т.р.

100

1. Отчисления на социальные нужды планируются по установленным нормам:

Отчисления на государственно-социальное страхование 3,2%;

Отчисления в пенсионный фонд 14%;

Отчисления на медицинское страхование 2,8%;

От планового фонда заработной платы.

Пример: Плановый фонд заработной платы мы уже рассчитали его сумма 694,2т.р.

Отчисления на государственно-социальное страхование =3,2%\*694,2= =22,2т.р.

Отчисления в пенсионный фонд =14%\*694,2=97,2т.р.

Отчисления на социальные нужды =2,8%\*694,2=19,4т.р.

Итого = 22,2+97,2+19,4=138,8т.р.

Рассчитаем УИО по статье = 138.8 \*100 = 1,48%

9381

7) Амортизация основных средств планируется исходя из балансовой первоначальной стоимости основных средств. Бухгалтером рассчитывается месячная норма амортизации:

Мес. норма амортизации = 12 месяцев \*100

Число лет \* 12 месяцев

эксплуатации

Мес.∑ аморт-х = балансовая стоимость \* % амортизации

Отчислений 100

Годовая ∑ = кол - во месяцев \* ∑ месячной нормы

амортизации эксплуатации в году амортизации

В нашем примере рассчитывается сразу годовая норма. Рассмотрим на примере здания каменные.

∑ годовой нормы = 288,4 \* 2,5/100=7,21 т.р.

Т.к. здания эксплуатируются весь год, то и сумма отчислений с учётом срока эксплуатации равна 7,21 т.р.

**Расчет амортизационных отчислений Табл.4**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Собственные основные фонды (средства) | Первоначальная | Срок  эксплуатации | Амортизационные отчисления | | | |
| Годовая норма | | С учетом срока эксплуатации | |
| %% к стоимости | сумма | Кол-во месяцев | сумма |
| Здания каменные | 288,4 | 12 | 2,5 | 7,21 | 12 | 7,21 |
| Оборудование, сейфы, кассовые аппараты | 26 | 12 | 11,1 | 2,89 | 12 | 2,89 |
| Холодильные прилавки | 115,4 | 12 | 10 | 11,54 | 12 | 11,54 |
| Калорифер | 2 | 12 | 8,3 | 0,17 | 12 | 0,17 |
| Компьютер | 23,9 | 12 | 11,1 | 2,65 | 12 | 2,65 |
| Итого | 455,7 |  |  | 24,45 |  | 24,45 |

1. Отчисления в фонд потребительской кооперации производится по установленным % от полученной прибыли, т.е.

∑ плановой прибыли \* % отчислений

100

Например: Плановая прибыль 386,05 т.р., % отчислений 15%, тогда отчисления в фонд потребительской кооперации =386,05\* 15/100=57,9 т.р.

1. Убыль товаров в пределах норм планируется на основе плана РТО в разрезе товарных групп. Рассмотрим пример на группе мясо и птица. Для этого рассчитаем ∑ торговой надбавки, она равна

план ТО \* % торговой надбавки

100+% торговой надбавки

Сумма торговой надбавки = 141\*20/(100+20)=23,5 т.р.

План ТО без надбавки = План ТО всего - Сумма торговой надбавки

План ТО без надбавки = 141-23,5=171,5 т.р.

И тогда

Сумма естественной убыли равна = План ТО без надбавки\* % ест.убыли

100

Сумма естественной убыли = 171,5\*0,3/100=0,35 т.р.