**Затраты предприятия торговли**

2019

Диплом

Сейчас коммерческий успех и благополучие торговой фирмы всецело зависят от того, как эффективна его работа, и она должна быть направлена только на рентабельное,прибыльное хозяйствование, так как фирма несет всю полноту экономической ответственности за свои действия и решения.

Содержание

Введение. 8

1 Теоретические основы анализа затрат торгового предприятия. 10

1.1         Затраты предприятия торговли: понятие, сущность, экономическое содержание  10

1.2         Виды затрат на предприятии. 15

1.3 Затраты от основной деятельности и прочие затраты: их характеристика и состав  20

2 Оценка затрат предприятия торговли на примере ООО «Питер». 36

2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Питер». 36

2.2 Оценка розничного товарооборота ООО «Питер». 36

2.3 Анализ затрат предприятия. 48

3 Пути оптимизации затрат предприятия торговли ООО «Питер». 57

3.1 Экономическое обоснование затрат ООО «Питер». 57

3.2. Пути оптимизации затрат предприятия торговли. 57

Заключение. 58

Список используемой литературы.. 59

Приложения. 60

Сейчас коммерческий успех и благополучие торговой фирмы всецело зависят от того, как эффективна его работа, и она должна быть направлена только на рентабельное,прибыльное хозяйствование, так как фирма несет всю полноту экономической ответственности за свои действия и решения.

В ситуациях  рыночных отношений центр экономической работы перемещается к главному звену всей экономики — фирме. Именно на данном уровне формируется  нужный обществу товар, предоставляются нужные услуги.

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

Торговля имеет большие резервы уменьшения расходов, но применяются такие возможности не полностью. В связи с этим внедрением действующего контроля расходов с целью постоянного уменьшения их размера становится одной из основных задач каждой торговойфирмы.

Исследование расходов в области торговли в современных условиях хозяйствования имеет большое практическое значение. Правильная организация анализа расходов дает возможность определить резервы их уменьшения. Анализ расходов дает возможность своевременно показывать производственные расходы  и контролировать ход соблюдения плана по издержкам обращения, расходования трудовых,материальных и финансовых ресурсов.

Анализ помогает строжайшему выполнению сметно-финансовой дисциплины и режима экономии, управлению и внедрению хозяйственных расчетов. Обращение продуктов требует общественных затрат, которые вызываются их хранением, доставкой и применением. Данные расходыобщественного и живого труда, нужны  для доведения продукции до потребителей,  которые выражены в денежной форме, именуются  издержками обращения.

Проблема расходов одна из самых актуальных и значимых проблем политики фирмы, так как уровень, структура и динамика издержек тесно взаимосвязаны со всеми сторонами хозяйственной работы фирмы, с вопросами организации ипланирования процесса, движения продуктов из сферы производства в область потребления.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

Изучение расходов в области торговли в современных условиях хозяйствования имеет большое практическое значение. Данная проблема получает особую актуальность, так как итоги работы каждой фирмы, ее конкурентоспособность находятся во все большей зависимости от уровня затрат.

Правильная постановка учета затрат позволяетнайти резервы их уменьшения. Учет дает возможность своевременно показывать затраты и контролировать ход соблюдения плана по издержкам обращения, расходования трудовых,материальных и финансовых ресурсов. Чтобы увеличитьконтроль зарасходами, торговой фирмынужно проанализировать каждую статью издержек обращения.

Данный анализ позволяет полнее вскрыть резервы снижения текущих затрат, содействует более результативномуприменению всех видов ресурсов, основных фондов, труда, топлива, материалов и энергии. Развитие учета затрат сводится к более правильному указанию и в свою очередь поиску дополнительных резервов их уменьшения. Все вышесказанное подтверждает актуальность выбранной темы.

Объектом изучения считается предприятие торговли ООО «Питер»,  предметом — детальное изучение затрат и поиск путей их оптимизации.

Целью работы считается анализ затрат предприятия и поиск путей их оптимизации.

Для достижения  заданной цели нужно решить ряд задач:

— изучить понятие затрат, их сущность, содержание,

-рассмотреть виды затрат,

-рассмотреть характеристику предприятия,

-представить оценку розничного товарооборота и анализ затрат ООО «Питер»,

— представить экономическое обоснование затрат и пути их оптимизации.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы. Первая глава называется: «Теоретическое основы анализа затрат торгового предприятия», в ней  раскрывается понятие затрат, их сущность, значение, виды.

Вторая глава носит название «Оценка затрат предприятия торговли на примере ООО «Питер»», здесь показана характеристика предприятия, проведен анализ его затрат и розничного товарооборота.

Третья глава именуется «Пути оптимизации затрат предприятия торговли ООО «Питер», в ней представлено экономическое обоснование затрат, а также пути их оптимизации.

При написании работы были использованы материалы учебной литературы, статьи периодических изданий, интернет ресурсы.

1.1 Затраты предприятия торговли: понятие, сущность, экономическое содержание

В нормативных документах и экономической литературе используются такие термины как «расходы», «издержки»,  «затраты». Надо заметить, что некоторые авторы считают данные термины различными, а иные – синонимами.

Понятие «издержки» используется, чаще всего, в экономической теории. Это суммарные расходы фирмы, которые связаны с осуществление конкретных операций. Они объединяют в себе как явные (бухгалтерские), так и вмененные (альтернативные) издержки.

Явные (бухгалтерские) издержки – представляют собой выраженные в денежной форме расходы фирмы, которыевызваны покупкой и расходованием различных видов экономических ресурсов в ходе обращения и производства товаров, продукции, услуг или работ.

Альтернативные (вмененные) издержки показывают упущенную выгоду фирмы, которую она получила бы при подборе производства альтернативного продукта, на альтернативном рынке, по альтернативной цене.[1]

В связи с этим под расходами целесообразно подразумевать явные (фактические, бухгалтерские, расчетные) издержки фирмы.

Понятие расходы означает понижение средств фирмы или рост его долговых обязательств в ходе хозяйственной работы. Расходы считаютсяприменением материалов, сырья, услуг сторонних фирм. Только в момент продажи фирма признает свои доходы и взаимосвязанную с ними часть затрат – расходы. Следовательно, можно сказать, что термины «издержки», «расходы» «затраты», прямыми синонимами не считаются.

Официальным понятием расходов (затрат) считается «снижение или иная трата активов фирмы либо появление обязательств в итоге производства или поставки товаров, предоставления услуг или прочих видов работы, которые составляют постоянные и основные ориентиры работы конкретной фирмы» (МСФО). Иными словами, это все затраты, которые в этом учетном периоде в процессе хозяйственной работы ведут к снижению собственного капитала, появляются в ходе обычной работы фирмы и нужны для получения определенных доходов.

Впервые определение расходов, близкое по смыслу к составу международных стандартов финансовой отчетности, было опубликовано для целей бухгалтерского учета в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России, Согласно данному документу «…расходами считаетсяснижение экономических выгод в период отчетного года или появление обязательств, которые ведут к снижению капитала (за исключением изменений, которые вызваны изъятиями собственников). Расходы включают затраты на производство продукции (работ, услуг), материальные затраты, оплату труда работников и управленческого персонала, амортизационные отчисления, прочие траты, а также потери (убытки от стихийных бедствий, реализации основных средств, изменений валютных курсов)». Но в данной формулировке примененопонятие «затраты», которое в Концепции не установлено.

Формирование финансового учета расходов в РФ регламентировано Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, в нем дано такое понятие расходов: «Расходами фирмы считаютсяснижение экономических выгод в итоге выбытия активов (денежных средств, прочего имущества) и (или) появления обязательств, которое приводит к снижению капитала данной фирмы, кроме снижения вкладов по решению участников (собственников имущества)». Такое понятие расходов практически соответствует термину, которое указано в разделе «Принципы» сборника МСФО.[2]

Фактически расходы считаются одним из главных предметов интереса управленческого учета, так как, как раз решения, которые принимаются в целях их снижения, образуют основной доступный инструмент менеджера для увеличениярезультативности работы фирмы. Объем продаж чаще всего зависит от маркетингового отдела и в короткой перспективе считается итогом его работы. Производительность в большей степени находится в зависимости от технологов. Анализ расходов, а также их вертикальный и горизонтальный анализы дают возможность собственникам фирмы изучать работу конкретных руководства и управленцев фирмы в целом. Результатом оплачиваемых и производимых расходов считается накопление фирмой кредиторской задолженности. Именно прогнозирование затрат помогает руководству заполнять реальные планы и бюджеты работы фирмы на будущее.

Главным принципом, который надо выполнять при учете расходов, считается соответствие расходов и доходов. Такой принцип означает, что затраты признаются именно в том учетном периоде, в котором они были применены на пользу фирме. При этом никогда не надо забывать о том, что, когда говорят о расходах, речь идет о снижении собственного капитала. Признанием расходов считается их отнесение (корреспонденция) на счета затрат. Расход включается в отчеты за тот период, в котором произошло его отнесение на счет расходов, вне зависимости от того, когда осуществлена фактическая оплата.

Себестоимость товаров (работ, услуг) подразумевает стоимостную оценку применяемых в ходе производства и продажи товаров (услуг, работ) трудовых,материальных ресурсов, а также затраты на продажу и производство.[3]

Издержки обращения предполагают денежное выражение затрат, которые нужны для доведения продукции от производителей до покупателей.

Следовательно, термин «расходы» более емкое, чем определение «издержки обращения и» «себестоимость», и включает в себя такие составляющие, которые показаны на рисунке 1.1.

В соответствии ПБУ 10/99 не признается расходами фирмы выбытие активов:

— в связи с покупкой (формированием) внеоборотных активов (незавершенного строительства, основных средств, нематериальных активов и прочее);

— вклады в уставные (складочные) капиталы иных фирм, покупка акций акционерных обществ и прочих ценных бумаг не с целью перепродажи;

Рисунок 1.1 – Состав расходов фирмы торговли

— в порядке предварительной оплаты материально-производственных ценностей, прочих работ, ценностей, услуг;

— по договорам комиссии, агентским и прочим аналогичным договорам в пользу принципала, комитента;- в форме задатка,авансов в счет оплаты материально-производственных ценностей и прочихработ, ценностей, услуг;

— в погашение займа, кредита, полученныхфирмой.

Расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии таких условий:

— расход осуществляется согласно конкретному договору, требованию нормативных и законодательных актов, обычаями делового оборота;

— размер расхода может быть определен;

-есть уверенность в том, что в итоге конкретной сделки произойдет понижение экономических выгод фирмы.

Когда в отношении любых расходов, которые осуществлен фирмой, не исполнено хотя бы одно из данных условий, то в бухгалтерском учете фирмы признается дебиторская задолженность.

Амортизация учитывается в качестве расхода исходя из величины амортизационных отчислений, которая устанавливается на базе срока полезного использования,стоимости амортизируемых активов, принятых фирмой способов начисления амортизации.

Расходы подлежат отражению в бухгалтерском учете вне зависимости от намерения извлечь выручку, операционные или прочие доходы и от формы проведения расхода (натуральной, денежной, и прочей).

Расходы учитываются в том отчетном периоде, в котором они имели место, вне зависимости от времени фактической выплаты денежных средств и прочей формы проведения (допущение временной определенности фактов хозяйственной работы).

Когда фирмой принят в разрешенных ситуациях порядок признания выручки от реализации товаров и продуктов не по мере передачи прав пользования,владения и распоряжения на поставленный товар, выполненную работу, отпущенный товар, оказанную услугу, а после поступления денежных средств и прочей формы оплаты, то и затраты признаются после проведения погашения задолженности.

Как закреплено в НК РФ, фирмы (кроме банков) имеют право на назначение даты извлечения дохода (проведения расхода) по кассовому методу в той ситуации, когда в среднем за предыдущие четыре квартала величина выручки от продажи товаров (услуг, работ) данных фирм без учета налога на добавленную стоимость и налога с реализации не превысила 1.5 млн. руб. за каждый квартал.[4]

Расходы признаются в отчете о финансовых результатах:

— с учетом связи между произведенными затратами и поступлениями (соответствие расходов и доходов);

— за счет их обоснованного распределения между отчетными периодами, когда расходы вызывают получение доходов в течение ряда отчетных периодов и когда связь между расходами и доходами не может быть установлена четко или вычисляется косвенным путем;

— по расходам, которые признаны в отчетном периоде, когда по ним считается установленным неполучение экономических выгод (доходов) или поступление активов.(Такое условие признания расходов говорит о том, что затраты могут иметь место даже и в той ситуации, когда соответствующие этим затратам доходы не будут получены. Для использованиятакого условия самым трудным считается определение факта, что неполучение дохода стало определенным.

Планом счетов бухгалтерского учета к данным расходам, в частности, относятся расходы по производственным аннулированным заказам, а также расходы на производство, не давшее товаров (кроме потерь, которые возмещаются заказчиками), за минусом стоимости применяемых материальных ценностей. Отчетным периодом, когда факт, что доходы не будут извлечены, станет определенным, будет период, в котором аннулирован производственный заказ);

— внезависимости от того, как они используются для целей расчета налогооблагаемой базы (Условие признания затрат подчеркивает имеющее место отличие между затратами, которыепрогневаются для целей бухгалтерского учета, и затратами, которые признаются  для целей налогообложения);

— когда появляются обязательства, не вызванные признанием определенных активов

1.2 Виды затрат на предприятии

Расходы по реализации фирм торговли классифицируются по экономическому содержанию, по отношению к объему продажи продукции,  по статьям и группам определенной номенклатуры. По экономическому содержанию расходы по реализации подразделяютсяна дополнительные и чистые. По отношению к объему продажи продукции расходы по реализации подразделяются:на условно-постоянные и условно-переменные.

Работа фирм торговли с момента их формирования связана с различными затратами материальных,трудовых и финансовых ресурсов.

По своему характеру данные расходы подразделяются на два главных вида: единовременные и текущие.

Текущие расходы связаны с решаемыми в ходе хозяйственной работы тактическими задачами[5]:

— транспортировкой, закупкой, хранением и продажей продукции;

— обслуживанием материально-технической базы;

— содержанием работников.

Единовременные расходы связаны с решаемыми торговой фирмой стратегическими задачами:

— реконструкцией, строительством или покупкой новых торговых помещений;

— приобретением нового оборудования;

— покупкой разных нематериальных активов.

Текущими затратами, которые связаны с продажей продукции считаются  расходы по продаже: они принимаются к учету на счете 44, расходы по продаже.

Расходы по продаже принимаются к учету на всех этапах ценообразования, начиная от производства, когда в себестоимость входят затраты по сбыту, завершая розничной продажей, когда в розничной цене показываются расходы по продаже розничной и оптовой торговли.

Расходы по продаже фирм торговли описываются такими главными показателями[6]:

— абсолютной величиной затрат по продаже. С помощью данного показателя можно узнать  об объеме текущих расходов фирмы торговли, но не нельзя говорить об эффективности данных  затрат;

— уровнем затратоемкости торговой работы. Он вычисляется как отношение величины затрат по продаже к сумме товарооборота, которое выражено в процентах. Уровень затратоемко стисчитается основным качественным показателем экономичности хозяйственной работы фирмы торговли, показывая долю ее текущих расходов в цене продаваемых товаров;

— уровнем затратоотдачи. Данный коэффициент обратный предыдущему. Он описывается объемом товарооборота, который приходится на единицу затрат по продаже организации, то есть говорит о результативности его текущих расходов;

— уровнем рентабельности расходы продаже. Это отношение размера прибыли к величине затрат по продаже, которое выражено в процентах. Это один из значимых показателей результативности текущих затрат фирмы торговли.

По экономическому содержанию не все затраты фирм торговли включаются в затраты по продаже. К примеру, платежи по кредитам банкам в рамках ставки,  которая установлена законодательством, принимаются к учету в составе расходов по продаже, а расходы сверх ставки относятся на финансовые итоги и оплачиваются из чистой прибыли. За счет чистой прибыли платятся пени, штрафы, за несвоевременное перечисление налогов в бюджет, производятся обязательные платежи во внебюджетные фонды социального страхования. Затраты фирм торговли, которые относятся на затраты по продажам и которые не принимаются к учету в их составе, вместе формируют экономические затраты по продаже, описывают суммарный размер затрат.

Основным отличием затрат по продаже от себестоимости считается то, что в расходах фирм торговли нет стоимости закупаемых продуктов. Фирма торговли получает уже готовый товар, и связи с этим тратит средства только  на то, чтобы реализовывать его.

По видам затрат расходы по продаже делятся на статьи и элементы, содержание и номенклатура которых закреплены «Основными положениями по составу затрат, которые включаются в себестоимость товаров (работ и услуг)». Группировка затрат по элементам едина, стандартизирована и обязательна для всех фирм. Затраты соединены в пять главных групп согласно их экономическому содержанию по таким элементам[7]:

— затраты на зарплату. Это зарплата за сделанную работу, оплата отпусков, надбавки к зарплате,  прочее;

— материальные расходы: сюда относят стоимость сырья, товаров, полуфабрикатов, материалов, которые применяются для хранения, упаковки, обеспечения нормального процесса; сумма износа МБП, стоимость топлива, прочие;

— отчисления на социальные нужды. Это отчисления в фонды, социальной защиты, помощи занятости населения;

— амортизация основных фондов. Амортизация –представляет собой перенос стоимости основного капитала по мере износа на продаваемую с его помощью продукцию и применение данной стоимости в будущем для возобновления, приобретения выбывших основных фондов;

— прочие затраты. Это разные платежи: арендная плата, проценты за использование банковского кредита, отчисления и налоги относимые на затраты по продаже.

Данное деление дает возможность выделить расходы живого и овеществленного труда и в связи с этим имеет большое значение при оценке итогов работы фирмы. Это так называемые явные (бухгалтерские) расходы, которые полностью показываются в бухгалтерском учете.

Выделяют также неявные затраты, которые связаны с применением принадлежащих фирме ресурсов.

Для более эффективного управления затраты по продаже фирм торговли разработана система классификации затрат, то есть их группировка по каждому признаку[8]:

— по участию в формировании стоимости. Поданному признаку все затраты по продаже делятся на чистые и дополнительные. К чистым можно отнести расходы, которые непосредственно взаимосвязаны с куплей-продажей продукции, учетом денежных средств, которые поступают в кассу торговой фирмы, организацией рекламы продуктов. Данные расходы не принимаю во внимание стоимость товаров и возмещаются за счет чистого дохода,  который создается в области материального производства, а также в торговле.

Дополнительные расходы по продаже вызваны завершением и продолжением процесса производства (доработка, хранение, транспортировка, фасовка и прочие сделки, которые осуществляются фирмой торговли). Иными словами, переход производственного ассортимента в торговый. Данные расходы включаются в стоимость товара и возмещаются трудом сотрудников, которые заняты в данных процессах.

В торговых фирмах не ведется раздельный учет чистых и дополнительных расходов. Соотношение между ними можно определить по сведениям специальных выборочных обследований. Оно не может быть одинаковым для всех фирм торговли, так как у всех различные затраты и устанавливаются товарной специализацией, разным типом магазинов, объемом и структурой товарооборота, месторасположением, размером торговой площади, численностью  сотрудников, размером оборотного и собственного капиталов.

— по подотраслям работы.По данному признаку можно выделить расходы по продаже:

— розничных торговых фирм;

— оптовых торговых фирм;

— фирм общественного питания.

Классификация издержек обращения по данному признаку вызвана особенностями торгово-технологических процессов в розничных фирмах торговли.

— по выполняемым задачам. По данному признаку все затраты по продаже можно поделить на административно-управленческие и операционные.

Расходы фирм торговли, которые связаны с проведением основной работы, называются операционными расходами. Они вызваны непосредственным движением товаров от производства в область обращения. К ним можно отнести[9]:

— транспортные расходы;

— расходы по содержанию и аренде помещений, зданий, инвентаря;

— расходы на зарплату работникам;

— расходы на текущий ремонт;

—  расходы по подготовке и хранению продукции к продаже.

Административно- управленческие — подразумевают расходы фирм торговли на содержание сотрудников аппарата управления и его структурных отделений (филиалов), материально-техническое обслуживание их работы, включая расходы  на содержание легкового транспорта и компенсации за применение личных автомобилей, служебные командировки

— по способу распределения по товарным группам. По данному признаку все затраты фирмы торговли делятся на косвенные и прямые. Расходы фирм торговли, которые на базе имеющихся документов могут быть отнесены к установленной товарной группе без дополнительных расчетов, именуются прямыми затратами. Косвенные расходы — это затраты фирм торговли, которые в связи с комплектностью их проведения не могут быть в полном объеме отнесены к тому или прочему итогу торговой работы и требуют предварительного распределения. Это могут быть, к примеру расходы на перевозку партии товаров, которая состоит из нескольких товарных групп, при их распределении по группам продаваемой продукции.

— по отношению к товарообороту затраты подразделяются на зависящие от товарооборота (условно-переменные) и мало зависящие от товарооборота (условно-постоянные).

К условно-переменным расходам можно отнести расходы, величина которых зависит от объема товарооборота. Это расходы по заработной плате, транспортные расходы, расходы по подготовке и хранению товаров к продаже, процент за пользованием кредитом, по естественной убыли. При этом степень зависимости величины расходов различна. Она может быть пропорциональной, то есть величина переменных расходов отдельных видов повышается  или снижается пропорционально корректированию объема товарооборота (потери продукции от естественной убыли) и дегрессивной, то есть величина переменных расходов растет медленнее, чем объем товарооборота (расходы на рекламу при результативном ее применении); степень зависимости величины расходов может быть прогрессивной, то есть величина переменных расходов  отдельных видов растет быстрее, чем объем товарооборота (расходы на зарплату торгово-оперативных сотрудникам при сдельно-премиальной системе оплаты труда).

Следовательно, наличие переменных затрат по продаже вызвано процессом продажи продукции в торговой фирме.

Расходы по продаже в отечественной экономике классифицируются по статьям и видам затрат, по отраслям хозяйственной работы, по товарам. Номенклатура статей затрат включает 15 статей.

Номенклатура статей затрат фирм торговли[10]:

— расходы на водные, железнодорожные, воздушные, гужевые и автомобильные перевозки,

-расходы на зарплату,

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

-амортизация основных средств,

— затраты и отчисления на ремонт основных средств,

-износ столового белья, санитарной одежды, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, приборов и столовой посуды,

— расходы на газ, топливо, электроэнергию для производственных нужд,

-расходы на подработку, хранение, подсортировку и упаковку продукции,

-расходы на торговую рекламу,

-проценты за использование кредита и займов,

-потери продуктов и товаров при хранении, перевозке и продаже,

— расходы на тару,

— отчисления на социальные нужды,

— налоги, сборы и отчисления, которые включаются в расходы по продаже,

— иные расходы.

Практическая ценность подразделения затрат на постоянные и переменные заключается в том, что:

— во-первых, данное деление помогает решению задачи контролирования массы и прироста прибыли на базе относительного уменьшения расходов при увеличении выручки от продажи,

— во-вторых, данная классификация дает возможность установить окупаемость расходов, то есть запас финансовой прочности фирмы,

— в-третьих, выделение постоянных расходов позволяет применять метод маржинальной прибыли (доход от продажи минус переменные расходы) для установления величины торговой надбавки.

1.3 Затраты от основной деятельности и прочие затраты: их характеристика и состав

Расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, которые связаны с изготовлением товаров и продажей продукции, продажей и покупкой товаров. Такими затратами также считаются расходы, которые осуществляются взаимосвязано с произведением работ, предоставлением услуг. Для торговых фирм к расходам по обычным видам работ можно отнести издержки обращения.

Расходы по обычным видам работ образуют[11]:

-расходы, которые связаны с покупкой материалов, сырья, товаров и прочих материально-производственных запасов;

-расходы, которые возникают непосредственно в ходе переработки материально-производственных запасов для целей выпуска товаров, осуществления работ и предоставления услуг и их реализации, а также реализации продукции (расходы по эксплуатации и содержанию основных средств и прочих внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном положении, управленческие расходы, коммерческие расходы, прочие.

Хозяйственная работа связана с выпуском продуктов (услуг и работ) и их продвижением в итоге продажи от производства до покупателей. На всех данных этапах имеют место расходы овеществленного и живого труда. В ходе формирования продукции устанавливается ее фактическая производственная себестоимость, которая включает величину расходов на производство товаров. А расходы, которые связаны с движение продукции от производства до покупателей, включая и их продажу конечным клиентам, подразумевают издержки обращения. Их надо изучать как себестоимость закупки, реализации и доставки продуктов.

Понятие расходов – это многофункциональная категория. На фирмах торговли выделяют затраты на закупку продуктов, капитальные инвестиции в расширенное воспроизводство основных фондов и текущие расходы на организацию хозяйственной работы (хранение, транспортировку, подработку, упаковку, подсортировку, рекламу и продажу продукции).[12]

По любым затратам перед фирмой стоит главная задача – обеспечить их результативное применение.

Издержками обращения именуются выраженные в денежной форме расходы овеществленного и живого труда по планомерному доведению и реализации продуктов потребителям. Они включают затраты на зарплату сотрудников торговли, хранение транспортирова­ние, упаковку, подготовку и подсортировку продукции к продаже, а также затраты на организацию реализации и закупки, на управление торговлей, осуществление учета и контроля за соблюдением планов торгово-финансовой работы.

В общий размер общественных расходов на обращение товаров входят и издержки обращения в области потребления, которые свя­заны с покупкой, нахождением и доставкой производителями продуктов на дом. Издержки потребления образуют около поло­вины всех издержек области обращения и почти в полтора раза превосходят размер текущих расходов торговли.

**[Смотрите также:   Дипломная работа по теме "Развитие оборота предприятия торговли и оценка эффективности его хозяйственной деятельности"](https://sprosi.xyz/works/diplomnaya-rabota-na-temu-razvitie-oborota-predpriyatiya-torgovli-i-oczenka-effektivnosti-ego-hozyajstvennoj-deyatelnosti-imwp/" \t "_blank)**

Но не все затраты торговли можно относить на издержки обращения. Так, потери и затраты, которые возникают в итоге небрежного отношения к собственности, убыт­ки, которые образуются по причине присутствия дебиторской задолженности, не востребованной в срок, пени и штрафы, которые платятся в результате невыполнения хозяйственных договоров, и иные по­добные потери не должны приниматься к учету как издержки обраще­ния. Такие  расходы надо взыскивать с виновных лиц, либо списывать на итоги хозяйственной работы.

При образовании расходов по обычным видам работ должна быть обеспечена их группировка по таким элементам:

— затраты на зарплату;

— материальные расходы;

— суммы начисленной амортизации;

— иные затраты.

Материальные затраты в торговле показывают стоимость энергии и топлива всех видов, износа быстроизнашивающихся и малоценных предметов, расходы по применению природного сырья (плата за воду), траты от недостач материальных ресурсов в рамках норм естественной убыли.

Расходы на зарплату – в состав включают дополнительную и основную зарплату, оплату работ по трудовому договору и соглашению подряда, отчисления по заданным нормам от затрат на оплату труда в фонд социального страхования, фонд медицинского страхования, пенсионных фонд, и фонд занятости.

Амортизация основных фондов – включает в себя размер износа по арендованным и собственным основным фондам (вычисляются по нормам амортизационных отчисленный на полное их восстановление от балансовой стоимости основных фондов).

Прочие расходы – данный элемент носит комплексный характер и включает: сборы, налоги, платежи (в том числепо обязательным видам страхования), отчисления в страховые фонды, оплату работ по сертификации товаров, оплату процентов по полученным кредитам, расходы на командировки, плату сторонним фирмам за сторожевую и пожарную охрану, за переподготовку и подготовку кадров, вычислительных центров, оплату услуг связи, банков, амортизацию нематериальных активов и прочее.[13]

Для фирм торговли, которые осуществляют снабженческую, посредническую и сбытовую работы, есть более подробная группировка по статьям расходов согласно рекомендуемой номенклатуре издержек обращения:

— расходы на зарплату;

-транспортные расходы;

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

— отчисления на социальные нужды;

— амортизация основных средств;

— затраты на специальную и санитарную одежду и прочие материалы;

-затраты на ремонт основных средств;

— затраты на подработку, хранение, упаковку и подсортировку продукции;

-затраты на топливо, электроэнергию, газ для производственных нужд;

— затраты на рекламу;

— затраты на тару;

— потери продукции и технологические отходы;

-иные затраты.

Издержки обращения возмещаются за счет доходов от торговой работы. Иные виды затрат возмещаются или за счет финансовых итогов (прибыли до уплаты налогов) или за счет прибыли, которая остается в распоряжении торговой фирмы.

Также издержки обращение можно поделить на дополнительные и чистые. Чистые – представляют собой расходы по организации цикла купли – продажи продукции, содержанию административно – управленческого персонала, затраты на отчетность и учет. Дополнительные издержки вызваны продолжением хода производства в торговле (фасовка, упаковка), реорганизацией производственного ассортимента в торговый. К ним можно отнести расходы на доработку, транспортировку, упаковку, фасовку товаров и прочие в ходе осуществления данных операций товар как потребительная стоимость преобразуется, сохраняется и доводится до покупателя, одновременно повышается и его стоимость. Следовательно, дополнительные издержки возвращаются за счет вновь сформированной на фирме стоимости, а чистые издержки – за счет сформированной стоимости и части стоимости, которую уступают торговцу производитель за проведение окончательной продажи его товара.[14]

Нафирмах торговли оптимизация издержек обращения также актуальна, но не надо забывать о качестве обслуживания потребителей. Торговая фирма — это область обслуживания и основные расходы, кроме расходов на рекламу, транспорт и содержание задний, это расходы на зарплату. Можно пойти на снижение трат по расходам на персонал, но это может сказаться на выкладке продукта в магазине, его передачи покупателю, упаковке. Также число кассиров – их недостаточное численность может провести к формированию очередей, недовольству покупателей, а, как результат, потери клиентов.

Анализ издержек обращения торговой фирмы считается предпосылкой их экономически обоснованного планирования на следующий год. Задачей анализа издержек обращения считается исследование текущих расходов за ряд лет. Анализ издержек обращения ориентирован на поиск возможностей увеличения эффективности работы фирмы торговли за счет более рационального применения материальных, трудовых и финансовых ресурсов в проведения актов купли – продажи продуктов и организации торгового обслуживания покупателей.

Полный анализ издержек обращения надо осуществлять не реже одного раза в квартал, а неполный – ежемесячно. При этом целесообразно каждый день, в крайней ситуации раз в неделю, сравнить произведенные расходы с допустимыми, прогнозируемыми, нормативными, а также с индексами валовых доходов, объемов продаж, прибылью. Анализ ежемесячных отклонений имеет первое место среди срочных работ, которые осуществляются в конце месяца. Он включает три этапа: поиск отклонений и их денежную оценку; определение причин, которые вызвали данные отклонения; распределение ответственности.

Анализ издержек обращения осуществляется по сведениям статистической и бухгалтерской отчетности, первичных документов, материалам текущего бухгалтерского учета, внеучетных источников сведений и личных наблюдений.

В процессе анализа определяют закономерности, факторы и тенденции, которые повлияли на изменение издержек обращения в базисом периоде, и устанавливают их возможное воздействие в планируемом году; находят непроизводственные затраты и потери; ищут резервы экономии затрат для их учета в планируемом году.

Задачами полного анализа издержек обращения считаются установление[15]:

— ожидаемых (фактических) уровней соблюдения плана издержек обращения и величины расходов по отдельным статьям и по общему уровню,

— степени и динамики соблюдения плана по издержкам,

— темпа и размера изменения фактического (ожидаемого) уровня издержек обращения по сравнению с плановым уровнем,

— размера перерасхода или экономии средств отдельным статьям и по общему уровню,

— изменений величины воздействия основных факторов на отклонение фактических расходов от плановых,

— изменений в издержках обращения подведомственных фирм,

— издержкоемкости отдельных видов продуктов, величины отличий в сравнении с издержками конкурентов.

Разница между плановой и фактической суммой издержек обращения (или в динамике) подразумевает абсолютную экономию (перерасход). Но на базе абсолютных отклонений нельзя объективно оценить соблюдение плана по издержкам обращения. С перевыполнением плана товарооборота увеличивается величина издержек обращения, и, наоборот, снижение объема товарооборота, часто, ведет к их абсолютной экономии. Анализ соблюдения плана по издержкам обращения надо увязывать с объемом товарооборота, то есть исследовать их не по общей сумме, а по относительному уровню (в процентах к обороту), для чего определяют такие показатели:

— абсолютная величина затрат. Данный показатель употребляют при оценке совокупных издержек обращения и их размера по отдельным статьям расходов (формула 1)[16].

ИО эк./пер = ИО факт – ИО план.(1)

ИО факт – издержки обращения фактические,

ИО – план — издержки обращения плановые.

Уровень издержек обращения – коэффициент издержкоемкости. Его определяют отдельным статьям и по общему объему. Его размер описывает сумму расходов на 100 рублей товарооборота, (формула 2)

Уио= (∑ИО/Т) \* 100 (2)

∑ИО – сумма издержек обращения,

Т–товарооборот

— Отклонение относительного уровня издержек обращения. Данный коэффициент показывает, на сколько процентов изменился уровень издержек обращения(абсолютная экономия(перерасход)), (формула 3).

Эабс. = ИО факт — ИО план (3)

ИО факт – издержки обращения фактические,

ИО – план — издержки обращения плановые.

Показатели результативности применения потребленных ресурсов (издержек обращения):

— Издержко — отдача. Данный коэффициент показывает, какой товарооборот приходится на 100 рублей расходов, (формула 4)[17]

Ио=(Т /(∑ИО) \* 100 (4)

Т – товарооборот,

∑ИО – сумма издержек обращения

— Издержко – рентабельность, изображает сколько прибыли приходится на 100 рублей расходов, (формула 5)

ИR =(Прибыль/∑ИО) \* 100 (5)

∑ИО – сумма издержек обращения

— Удельный вес. Изучается удельный вес каждого вида издержек обращения по отношению к общей величине, (формула 6)[18]

Уд.вес = ИО по отд. статье / ∑ИО(6)

Наибольшее количественное воздействие на размер и уровень издержек обращения оказывают такие факторы:

-структура товарооборота;

-объем товарооборота;

— индексы ставок, цен, тарифов

По результатам анализа заполняется пояснительная записка, которая содержит конкретные рекомендации по управлению издержками и ликвидации нерациональных текущих расходов в торговле.

В экономике любой фирмы управление затратами занимает одно из главных мест. Расходы по обычным видам работы устанавливают «львиную» долю всех затрат фирмы, так как ориентированы на основной вид работы: покупку, выполнение работ, продажу товаров, оказание услуг. Но для полного описания расходов фирмы надо учитывать и оценивать такие важные элементы, как налоги и прочие расходы, которые уплачиваются фирмами торговли.

Налоги и прочие расходы фирмы считаются неотъемлемой частью показателей, которые формируют финансовые итоги работы фирмы торговли.

Прочими затратами считаются[19]:

-затраты, которые связаны с предоставлением за плату прав, которые возникают из патентов на промышленные образцы, изобретения, прочих видов интеллектуальной собственности,

-расходы, которые связаны с предоставлением за плату во временное использование (временное владение) активов фирмы;

-затраты, которые связаны с участием в уставных капиталах иных фирм,

-затраты, которые связаны с оплатой услуг, предоставляемых кредитными организациями;

-затраты, которые связаны с выбытием, продажей и иным списанием основных средств и прочих активов, отличных от денежных средств (за исключением иностранной валюты), продукции, товаров;

-проценты, которые платятся фирмой за предоставление ей в пользование денежных средств (займов, кредитов);

-отчисления в оценочные резервы, которые создаются в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы под обесценение вложений в ценные бумаги, по сомнительным долгам, и др.), а также резервы, которые создаются из-за признания условных фактов хозяйственной работы;

— возмещение причиненных фирмой убытков;

— пени, штрафы, неустойки за нарушение условий соглашений;

— перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), которые связаны с благотворительной деятельностью, расходы на проведение спортивных мероприятий, развлечений, отдыха, мероприятий культурно-просветительского характера и прочих аналогичных мероприятий;

-убытки прошлых лет, которые признаны в отчетном году;

-курсовые разницы;

— величина дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, прочих долгов, нереальных для взыскания;

— величина уценки активов;

-прочие расходы.

Прочими расходами также считаются затраты, которые возникают как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной работы (пожара, стихийного бедствия, аварии, национализации имущества и прочее).

Согласно НК РФ к прочим расходам, которые связаны с реализацией и производством, можно отнести величину налогов и сборов, таможенных сборов и пошлин, начисленные в определенном законодательством России порядке.

При этом для каждого налога указан свой порядок расчета, прописанный в определенных главах Налогового кодекса

Сейчас работают такие налоговые режимы[20]:

1. Традиционные системы налогообложения:

-налог, который относится на издержки обращения (ЕСН, транспортный, обязательные отчисления на страхование от несчастных случаев на фирме, земельный налог);

— налог с оборота (НДС);

-налог, который относится на финансовый результат (налог на имущество);

-налоги, который снижает прибыль до налогообложения(налог на прибыль).

2.Специальные налоговые режимы:

-УСН,

-ЕНВД;

Оптовая и розничная торговля — самые популярные виды работы, которые практически во всех регионах переведены на уплату единого налога на вмененный доход (ЕНВД). Единый налог на вмененный доход предполагает специальный налоговый режим, который действует на территории России на базе НК РФ, нормативно-правовых актов представительных органов муниципальных районов, законов городов федерального значения, городских округов.

Фирмам, которые осуществляют розничную торговлю, переход на уплату единого налога выгоден при условии больших объемов товарооборота. Согласно статистическим данным при применении единого налога на вмененный доход объем выплачиваемых налогов снижается в 2 и более раз.

Фирмы и индивидуальные предприниматели, которые являются налогоплательщиками единого налога, платят страховые взносы на обязательное пенсионное страхование согласно законодательству Российской Федерации.

Объектом налогообложения при использовании единого налога считается вмененный доход на очередной календарный месяц.

Вмененный доход — потенциально возможный доход налогоплательщика единого налога, который вычисляется с учетом комплекса факторов, непосредственно воздействующих на получение указанного дохода, и применяемый для расчета размера единого налога по заданной ставке.[21]

Налоговой базой для вычисления величины единого налога признается размер вмененного дохода, который рассчитывается как произведение базовой доходности по установленному виду предпринимательской работы и размера физического показателя, который описывает данный вид работы. Под базовой доходностью подразумевается условная месячная доходность в стоимостном выражении на ту или прочую единицу физического показателя, который характеризует установленный вид предпринимательской работы в разных сопоставимых условиях.

Для вычисления размера единого налога согласно вида предпринимательской работы применяются физические показатели, которые описывают назначенный вид предпринимательской деятельности, и базовая доходность в месяц. Базовая доходность для установления вмененного дохода для фирм и индивидуальных предпринимателей согласно НК РФ.

Размер единого налога определяется с учетом значения базовой доходности, ставки, числа физических показателей, которые влияют на результаты предпринимательской деятельности, а также увеличивающих (понижающих) коэффициентов базовой доходности.

Фирма обязана предусмотреть ряд мероприятий, которые связаны с организацией работы в ситуациях вмененного налогообложения. К числу главных мероприятий можно отнести:[22]

— организация учета физического показателя, устанавливающего налоговую базу по единому налогу на вмененный доход (количество торговых мест, работников, транспортных средств, спального помещения, площадь торгового зала);

— создание раздельного бухгалтерского учета расходов, доходов, зарплаты и имущества по видам работы (или торговым точкам) в ситуации, если фирма подлежит вмененному налогообложению только в отношении части своей работы;

— проведение многопрофильными предприятиями инвентаризации запасов и затрат в целях выявления запасов и затрат, относящихся к деятельности, подлежащей вмененному налогообложению;

— внесение определенных изменений в учетную политику фирмы.

На фирмах общественного питания и розничной торговли нужно создать учет численности работающих (специалистов) в каждой торговой точке, при этом обеспечить раздельный учет численности основных работников и численности обслуживающего и управленческого персонала. Для данной цели подходят обычные табели учета рабочего времени.

Многопрофильные фирмы должны осуществить инвентаризацию затрат и запасов и надлежащим образом заполнить ее результаты. Осуществление инвентаризации нужно, во-первых, для обоснования величины расходов фирмы на производство товаров(услуг, работ), которая учитывается при установлении налоговой базы по налогу на прибыль в будущих периодах. Во-вторых, на базе таких сведений фирмаустанавливаетвеличину налога на добавленную стоимость, которая может быть показана бюджету. При этом надо отдельно установить остатки запасов (затрат), которые оплачены поставщикам в прошлые периоды, по которым НДС бюджету уже предъявлен. По данным запасам (затратам) перерасчет по налогу на добавленную стоимость не осуществляется. По той части запасов (затрат), задолженность за которые фирмана начало отчетного периода не погасила, налог на добавленную стоимость бюджету предъявлен не был. И в будущие периоды данный налог может быть предъявлен бюджету лишь по отношению к тем запасам (затратам), которые будут применены на выпуск товаров (оказание услуг), облагаемое налогом на добавленную стоимость и не подлежащее «вмененному» налогообложению. По той части запасов (затрат), которая будет применена при проведении работы, которая облагается единым налогом на вмененный доход, НДС бюджету не предъявляется. Размер налога на добавленную стоимость, который числится на счете 19 «Налог на добавленную стоимость по купленным ценностям», должны быть списаны на повышение стоимости данных запасов (затрат).

Значит, для того чтобы использовать единый налог на вмененный доход, надо заниматься определенными в НК РФ видами работы и выполнять те ограничения, которые касаются правил использования данной системой налогообложения конкретных видов предпринимательской работы для субъектов малого бизнеса без формирования юридического лица.

Из указанного выше можно сделать вывод о том, что главным общим условием внедрения специального налогового режима считается возможность определения и эффективного функционирования единого налога в его установленной форме. Для этого специальный объект налогообложения и налоговая база должны соответствовать таким требованиям[23]:

— однородности главной продукции (не больше 50% валовой выручки хозяйствующего субъекта), данное условие важно для осуществления эффективного налогового контроля за правильностью вычисления и уплаты единого налога в бюджет;

— возможности использования единого подхода к вычислению налоговой базы и налоговых ставок для всей группы налогоплательщиков, не нарушая принципов всеобщности, равенства и справедливости налогообложения;

— возможности создания нейтральности единого налога по отношению к экономическим мотивам и показателям экономического роста налогоплательщиков (к оплате труда, прибыли, выручке от продажи товаров, производительности и прочее), выполнение данного требования дает наибольший стимулирующий и фискальный эффект.

Обобщая указанное выше, надо заметить, что при подборе системы налогообложения фирма должна принимать во внимание специфику своей работы и подобрать самый оптимальный вариант налогового режима.

При проведении хозяйственной работы фирмы торговли несут установленные затраты. Затраты – это самое общее понятие, которое соединяет все израсходованные денежные ресурсы на проведение каких – либо хозяйственных сделок в рамках общественной необходимости. Расходы сверх данной величины – это потери.

Расходы подразумевают инвестирования средств в текущие операции. Согласно Налоговому кодексу «расходами считаются документально и обоснованные подтвержденные траты (в отдельных ситуациях убытки), которые осуществлены налогоплательщиком».  Причем под обоснованными расходами надо подразумевать экономически оправданные расходы, анализ которых выражен в денежной форме, а под документально подтвержденными расходами – расходы, подтвержденные документами, которые оформлены согласно действующему законодательству. Помимо этого, по действующим нормативным документам затратами можно считать «любые траты при условии, что они сделаны для проведения работы,  которая направлена на получение дохода…». [24]

Но не все траты торговых фирм считаются расходами, необходимыми к вычету при установлении величины прибыли.

Издержки (вообще) – это инвестирование средств в хозяйственные сделки. То есть в торговле издержками обращения именуют выраженные в денежной форме расходы овеществленного и живого труда по планомерному доведению и продажи продукции потребителям. Они включают затраты на оплату труда сотрудников торговли, хранение, транспортирование, упаковку, подготовку и подсортировку товаров к реализации, а также расходы на управление торговлей, на организацию закупки и реализации, осуществление учета и контроля за соблюдением планов торгово-финансовой работы.[25]

Экономический анализ издержек обращения дает возможность определить возможности более эффективного применения трудовых, материальных, денежных ресурсов и тем самым увеличить эффективность торговой работы для укрепления конкурентоспособности. Подходы к осуществлению анализа издержек устанавливаются учетной политикой. При этом задачи осуществления анализа практически одинаковы, но глубина анализа, число определяемых показателей отличаются.

Подводя итог теоретической части, можно отметить, что издержки представляют собой суммарные расходы фирмы, которые связаны с осуществлением конкретных операций. Они объединяют в себе как явные (бухгалтерские), так и вмененные (альтернативные) издержки. Классификация затрат предприятия, достаточно обширна, и включает множество видов, таких как: текущие расходы, единовременные, расходы по продаже, прочие затраты, по участию в формировании стоимости и так далее. Отдельную обширную категорию составляют затраты по основной деятельности, которые подробно описаны в настоящей работе.

2 Оценка затрат предприятия торговли на примереООО «Питер» 2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Питер»

ООО «Питер» — промышленное предприятие, специализирующееся на производстве и поставке строительного гипса.

В своей деятельности Общество руководствуется Уставом, Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью». Общество является юридическим лицом, имеет обособленное имущество; собственный баланс; печать и штамп со своим наименованием; расчетный и иные счета в учреждениях банка и создано на неопределенный срок.

Общество является самостоятельной хозяйственной единицей, действующей на основе самофинансирования и самоокупаемости.

Основными целями деятельности общества является дальнейшее насыщение потребительского рынка продукцией, работами и услугами, Расширение конкуренции, внедрение достижений научно-технического прогресса и извлечение прибыли.

Основным видом деятельности ООО «Питер» является изготовление и реализация различных марок строительного гипса, пазогребневых плит, сухих смесей, предприятие предлагает следующие виды услуг:

—   Любые марки строительного гипса и строительного раствора.

—   Технический паспорт на каждую партию гипса.

—   Доставку продукции от завода до объектов.

—   Дополнительную спецтехнику.

—   Возможность самовывоза.

—   При необходимости — возможность круглосуточной поставки продукции.

—   В зимнее время — отгрузку с противоморозными добавками.

—   Гибкую систему скидок (в зависимости от объема заказа).

—   Консультации специалистов по характеристике различных марок бетона.

Бухгалтерский учет осуществляется бухгалтерией во главе с главным бухгалтером. Главный бухгалтер в своей работе руководствуется действующими законами, нормативными документами и методическими указаниями, в соответствии с принятой учетной политикой ООО «Питер».

Налоговая политика организации представляет модель налогового учета, основной целью которого является определение размера налоговых обязательств. Модель налогового учета реализуется путем выбора элементов учетной политики и настройки аналитического учета таким образом, чтобы в рамках системного учета обеспечить формирование готовых данных для налогообложения.

Налоговый учет осуществляется бухгалтерией. Система налогового учета организуется в Обществе самостоятельно и применяется последовательно от одного налогового периода к другому, применяется традиционная система налогообложения. Она включает исчисление таких налогов:

— Налог на прибыль,

— НДС,

— Налог на имущество,

— НДФЛ,

— Зарплатные налоги (26,2%). Рассчитывается от суммарного фонда оплаты труда, уплачивается ежемесячно.

— Иные местные налоги в случае наличия объекта налогообложения (земельный и пр.)

Администрация — директор, заместитель директора, главный бухгалтер — являются высшим органом, и осуществляет управленческую и контролирующую функции.

Бухгалтерия ООО «Питер» обеспечивает обработку документов, рациональное ведение записей в учетных регистрах, составление отчетности. Отчетным годом считается период с 1 января по 31 декабря включительно.

Информация, содержащаяся в принятых первичных документах, в регистрах бухгалтерского учета накапливается и систематизируется с применением компьютерной техники, программой 1С: Бухгалтерия ПРОФ 8.1.

Предприятие предоставляет в обязательном порядке годовую бухгалтерскую отчетность в сроки, предусмотренные Положением о бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации — в течение 90 дней по окончанию отчетного года.

Деятельность ООО «Питер» за 2015 — 2017гг. характеризуется показателями, представленными в таблице 2.1(баланс представлен в приложении 1, отчет о финансовых результатах в приложении 2).

Таблица 2.1

Основные показатели результатов финансово-хозяйственной деятельности ООО «Питер» за 2015-2017 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Годы | | | Отклонение, (+;-) | | Темп  роста, % | |
| 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2016 к 2015 | 2017 к 2016 | 2016 к 2015 | 2017 к 2016 |
| 1.Выручка-нетто от продажи продукции, работ, тыс. руб. | 4847,6 | 6947,5 | 10150,9 | 3203,4 | 3203,4 | 120,2 | 146,1 |
| 2.Себестоимость проданной продукции, работ, тыс. руб. | 6974,2 | 6974,2 | 10176,4 | 3202,2 | 3202,2 | 145,9 | 145,9 |
| в процентах к выручке % | 110,9 | 100,4 | 100,3 | -10,5 | -0,1 | 90,4 | 99,9 |
| 3.Валовая прибыль (убыток), тыс. руб. | (32,8) | (26,7) | -6,1 | -1,2 | 95,5 | 95,5 |  |
| в процентах к выручке % | -0,5 | -0,4 | -0,3 | 0,1 | 0,1 | 65,4 | 65,4 |
| 4. Прибыль (убыток) от продажи продукции, работ, тыс. руб. | (32,8) | (26,7) | (25,5) | -6,1 | -1,2 | 95,5 | 95,5 |
| в процентах к выручке % | -0,5 | -0,4 | -0,3 | 0,1 | 0,1 | 65,4 | 65,4 |
| 5. Прочие расходы, тыс. руб. | 60,2 | 29,2 | 14,6 | -31,0 | -14,6 | 42,5 | 50,0 |
| в процентах к выручке % | 0,70 | 0,42 | 0,14 | -0,28 | -0,3 | 33,5 | 34,2 |
| 6. Прибыль (убыток) до налогообложения , тыс. руб. | (71,9) | (55,9) | (40,1) | 16,0 | 15,8 | 72,9 | 71,7 |
| в процентах к выручке % | -0,8 | -0,8 | -0,4 | 0,4 | 0,4 | 49,1 | 49,1 |
| 7. Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.) | (100,6) | (55,9) | (40,1) | 44,7 | 15,8 | 41,5 | 71,7 |
| в процентах к выручке % | -1,2 | -0,8 | -0,4 | 0,4 | 0,4 | 49,1 | 49,1 |
| 8. численность работников | 254 | 254 | 254 | — | — | — | — |

Как показывают данные таблицы, в анализируемом периоде деятельность предприятия была убыточной, хотя объемы реализации имеют тенденцию к росту. Выручка от продажи продукции, работ в 2017 г. составила 10150,9 тыс. руб., т.е. по сравнению с 2016 г. увеличилась на 3203,4 тыс. руб. или на 46,1%. В тоже время себестоимость проданной продукции, работ также выросла, причем не только в абсолютном на 3202,2 тыс. руб., но и относительном выражении на 45,9%.

В анализируемом периоде себестоимость проданной продукции, работ превышала выручку от продажи продукции, работ на 25,5 тыс. руб. Однако она росла несколько медленнее, чем выручка. Вследствие более высокого темпа роста выручки по сравнению с себестоимостью проданной продукции, работ, затраты на один рубль выручки уменьшились на 0,1 коп.или 0,1% в сопоставлении с 2016 г. Данный фактор позволил в 2017 г. сократить убыток от продажи продукции, работ на 1,2 тыс. руб. или в относительном выражении на 4,5%. Это является позитивной тенденцией.

Прочие расходы в 2017 г. составили 14,6 тыс. руб. или 1,27 коп.на один рубль выручки, т.е. наблюдается сокращение этих расходов. В 2017 г. они были ниже уровня 2016 г. на 14,6 тыс. руб. или на 50,0%. Их величина на один рубль выручки снизилась на 0,3 коп.или на 65,8%. Прочие доходы у предприятия отсутствовали.

Поскольку расходы предприятия не были покрыты доходами, в 2017 г. был получен чистый убыток в сумме 40,1 тыс. руб., при этом на каждый рубль выручки было получено 0,4 коп.убытка. Наличие чистого убытка заслуживает отрицательной оценки. Однако следует заметить, что чистый убыток предприятия в отчетном году по сравнению с прошлым годом уменьшился на 15,8 тыс. руб. или на 28,3%, а на один рубль выручки сокращение составило 50,9%. Таким образом, результаты деятельности ООО «Питер» нельзя оценить положительно. Несмотря на некоторое незначительное улучшение ситуации, предприятие хронически находится в зоне убытков.

Численность персонала на протяжении последних 3 лет остается без изменения.

Эффективность деятельности предприятия характеризуют показатели рентабельности, которые являются важными характеристиками факторной среды формирования его финансовых результатов и финансового состояния в целом.

Для характеристики уровня и динамики рентабельности предприятия ООО «Питер» выполним расчеты показателей рентабельности активов и рентабельности продаж за 2015-2017 гг. Вследствие наличия непокрытого убытка у ООО «Питер» в анализируемом периоде показатель собственного капитала имел отрицательное значение, поэтому расчеты рентабельности собственного капитала не выполнялись. Исходные данные и результаты расчетов рентабельности обобщим в таблице 2.2

Таблица 2.2

Показатели рентабельности ООО «Питер» в 2015-2017 гг.

Показатель

2015 г.

2016 г.

2017 г.

Отклонение, (+, -)

2016 от 2015

2017 от 2016

1. Выручка от продажи продукции, работ, тыс. руб.

3452,6

6947,5

10150,9

+3494,9

+3203,4

2. Прибыль от продажи продукции, работ, тыс. руб.

-19,1

-26,7

-25,5

-7,6

+1,2

3. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.

-41,2

-55,9

-40,1

-14,7

+15,8

4. Чистая прибыль, тыс. руб.

-41,2

-55,9

-40,1

-14,7

+15,8

5. Средняя величина активов, тыс. руб.

2096,2

3719,6

4874,6

+1623,4

+1155,0

6. Коэффициент оборачиваемости активов, оборотов (с.1/с.5)

1,65

1,87

2,08

+0,22

+0,21

7. Рентабельность активов по прибыли до налогообложения, %

(с.3 /с.5 ´ 100)

-1,97

-1,50

-0,82

+0,47

+0,68

8. Рентабельность активов по чистой прибыли (ROA) , %

(с.4 /с.5 ´ 100)

-1,97

-1,50

-0,82

+0,47

+0,68

9. Рентабельность продаж по прибыли от продаж (ROS), %

(с.2 /с.1 ´ 100)

-0,55

-0,38

-0,25

+0,17

+0,13

10. Рентабельность продаж по чистой прибыли, %

(с.4 /с.1 ´ 100)

-1,19

-0,81

-0,40

+0,39

+0,41

Данные таблицы 2 свидетельствуют в целом о неэффективности использования имущества предприятия. Однако наблюдается, хотя и слабая, тенденция улучшения ситуации. Если в 2015 г. на каждый рубль, вложенный в активы приходилось 1,97 коп. чистого убытка, а в 2016 г. — 1,50 коп., то в 2017 г. только 0,82 коп. Это говорит о некотором снижении убыточности операционной деятельности предприятия. Если в 2015 г. каждый рубль проданной продукции приносил 0,55 коп.убытка от продажи продукции, работ и 1,19 коп. чистого убытка, то в 2017 г. убыточность снизилась до уровня 0,25 коп. и 0,40 коп. соответственно.

Результаты исследований величины и структуры ООО «Питер»  обобщены в таблицах 2.3 и 2.4.

Таблица2.3

Оценка изменения величины и состава имущества ООО «Питер»  за 2015-2017 гг.

Размещение имущества

2015 г.

2016 г.

2017 г.

Отклонение, (+, -)

Темп роста, %

2016 к 2015

2017 к 2016

2016 к 2015

2017 к 2016

Активы -всего

1416,3

2776,1

4663,0

2310,0

423,1

183,2

109,1

I. Внеобортные активы

53,9

63,1

76,9

20,6

6,8

132,6

108,8

из них:

нематериальные активы

9,20

6,60

3,90

-5,3

-2,6

19,7

33,3

основные средства

42,7

42,7

52,5

22,3

12,5

152,2

123,8

незавершенное строительство

2,0

4,0

8,0

13,0

9,0

425,0

212,5

II. Оборотные активы

1362,4

2713

4586,1

2289,4

416,3

184,4

109,1

из них:

запасы

655,3

1320

2308,9

1125,0

136,1

185,2

105,9

дебиторская задолженность

610,7

1319,9

2142

1053,1

231,0

179,8

110,8

денежные средства

0,4

1,2

3,2

1,4

-0,6

216,7

81,3

прочие

—

—

4,8

—

-4,8

—

—

Данные таблицы 3 показывают, что активы за анализируемый период увеличилась на 2310,0 тыс. руб. или на 83,2 %. Рост активов в 2015-2017 гг. обусловлен главным образом ростом суммы оборотных активов на 2289,4 тыс.руб., или 84,4%. Стоимость внеоборотных активов возросла в меньшей степени. Они выросли только на 20,6 тыс. руб. или 32,4%.

В 2017 г. активы росли незначительно. За год они увеличились на 423,1 тыс. руб. или на 9,1%, в том числе внеоборотные активы выросли на 6,8 тыс. руб. или на 8,8%, а оборотные — на 416,3 тыс. руб. или на 9,1%.

Структура имущества ООО «Питер» представлена в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Структура имущества ООО «Питер» в 2015-2017 гг., %

Размещение

имущества

2015 г.

2016 г.

2017 г.

Отклонение, (+, -)

2016 к 2015

20170г е 2016 г.

Активы-всего

100,0

100,0

100,0

×

×

I. Внеобортные активы

3,8

2,3

1,6

-2,2

0,0

из них:

— нематериальные активы

0,6

0,2

0,1

-0,62

-0,1

— основные средства

3,0

1,5

1,1

-1,74

0,2

— незавершенное строительство

0,1

0,1

0,2

0,19

0,2

II. Оборотные активы

96,2

97,7

98,4

2,16

0,0

из них:

— запасы

46,3

47,5

49,5

3,54

-1,4

— дебиторская задолженность

43,1

47,5

45,9

1,80

0,7

— денежные средства

0,03

0,04

0,07

0,02

-0,02

— прочие

—

—

0,1

—

-0,1

Как свидетельствуют данные таблицы 4, в структуре имущества существенных изменений не произошло. Наибольшая доля приходится на оборотные средства (98,4% в 2017 г.), которые весь период имели тенденцию к увеличению. На долю внеоборотных активов на конец 2017 г. приходилось только 1,6 %. Рост доли оборотных активов в целом определяет тенденцию к повышению оборачиваемости всей совокупности активов предприятия и создает благоприятные условия для финансового состояния предприятия, повышения эффективности продаж при прочих равных условиях.

Наиболее существенно в составе оборотных активов за 2015-2017 гг. возросли товарно-материальные запасы и краткосрочная дебиторская задолженность. На конец 2017 года доля этих активов составила 94,8% всех активов (запасы — 48,1%, дебиторская задолженность — 46,7%), то есть они составляли большую часть всего имущества организации. Следует отметить, что доля дебиторской задолженности в течение всего периода оставалась на достаточно высоком уровне, что говорит о зависимости предприятия от добросовестности и платежеспособности партнеров.

На долю денежных средств на 31.12. 2017 г. приходится всего лишь 0,05% имущества предприятия, что хотя и больше, чем в начале 2015 г. на 0,02 процентных пунктов, но явно недостаточно для поддержания необходимого уровня платежеспособности. Иные высоколиквидные активы практически отсутствовали.

Для характеристики источников формирования имущества ООО «Питер» и их динамики составим аналитическую таблицу 2.5.

Таблица 2.5

Состав и динамика источников формирования имущества

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Источники средств | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | Отклонение, (+, -) | | Темп роста, % | |
| 2016 к 2015 | 2017 к 2016 | 2016 к 2015 |  |
| Собственный капитал | -126,3 | -167,5 | -223,4 | -96,2 | -40,3 | 157,4 | 118,0 |
| Заемный капитал | 1542,6 | 2943,6 | 4886,4 | 2406,2 | 463,4 | 181,7 | 109,5 |
| в т.ч. |  |  |  |  |  |  |  |
| долгосрочный | — | — | — | — | — | — | — |
| краткосрочный | 1542,6 | 2943,6 | 4886,4 | 2406,2 | 463,4 | 181,7 | 109,5 |
| — кредиты и займы | 125,9 | 168,2 | 222,2 | 42,3 | 25,1 | 147,0 | 111,3 |
| — кредиторская задолженность | 1416,7 | 2775,4 | 4664,2 | 2326,1 | 437,3 | 183,8 | 109,4 |
| Всего источников | 1416,3 | 2776,1 | 4663,0 | 2310,0 | 423,1 | 183,2 | 109,1 |

Таблица показывает нам, какие источники играют решающую роль в формировании имущества организации в течение анализируемого периода. Данные таблицы 5 свидетельствуют, что величина источников финансовых ресурсов предприятия к концу 2017 г. достигла 5086,1 тыс. руб. Т.е. за анализируемый период пассивы в целом увеличились на 2310,0 тыс. руб. Это произошло только за счет роста заемных средств на 2406,2 тыс. руб.

Рост заемных средств в свою очередь произошел в основном за счет увеличения кредиторской задолженности, которая выросла на 2326,1 тыс. руб. или на 83,8%, в том числе за 2017 г. на 437,3 тыс. руб. или на 9,4%. Наблюдается также рост краткосрочных кредитов и займов. За 2015-2017 гг. они выросли на42,3 тыс. руб. или на 47,0%, а в 2017 г. их рост составил 25,1 тыс. руб. или 11,3%.

Обращает на себя внимание факт, что на протяжении всего анализируемого периода у предприятия отсутствовал собственный капитал. Это связано с присутствием непокрытого убытка. В начале 2015 г. он составил 165,1 тыс. руб., на начало 2017 г. — 262,2 тыс. руб. Вследствие получения и в 2013 г. чистого убытка, его величина еще выросла на 01.01.2016 г. до 302,5 тыс. руб. Наличие непокрытого убытка негативно характеризует баланс предприятия и его финансовое состояние.

Отсутствие собственного капитала, сохраняющаяся тенденция роста заимствования средств, в том числе в виде наращивания привлеченных средств в виде кредиторской задолженности, не способствует укреплению экономической самостоятельности и финансовой устойчивости, создает трудности обслуживания быстро растущих обязательств.

по объему и составу

Оценка затрат, считаясь значимым элементом функции контроля, подготавливает сведения для обоснованного их планирования. В системе управления расходами анализ заканчивает функциональный цикл и одновременно считается его началом.

Расходы подвергаются анализу как в целом по фирме, так и по производственным отделениям, экономическим элементам расходов и калькуляционным статьям, единицам товара (работ, услуг), видам деятельности, стадиям производственного процесса и прочим объектам учета.

Главные задачи оценки текущих затрат состоят в определении тенденций изменения их размера и уровня, установлении отклонений сведений отчетного года от сведений прошлого года и плановых показателей, поиске главных причин, которые взывают эти отклонения, создании мероприятий по разумному снижению затрат и выполнению режима экономии.

Данный анализ нужно начинать с сравнения фактических сведений отчетного года с показателями прошлых периодов ( в плановыми показателями). Разница между  величиной издержек обращения прошлого и отчетного годов показывает абсолютное значение перерасхода или экономии издержек обращения (формула2.1)[26]:

АЭ (П) = ∑ИО1 — ИО0, где                                  (2.1)

АЭ (П) — величина абсолютной экономии (перерасхода) издержек обращения, руб.;

∑ИО1 — величина издержек обращения в отчетном году, руб.;

ИО0 — размер издержек обращения в прошлом году, руб.

Но на базе абсолютных сведений сделать объективные выводы о динамике издержек обращения: с ростом объема товарооборота размер издержек обращения увеличивается и, наоборот, с понижением объема — понижается. В связи с этим анализ издержек обращения надо связывать с изменением объема товарооборота. Это говорит о том, что оценка затрат предоставляется не только по их размеру, но и по уровню в процентах к товарообороту (формула 2.2):

У = сумма ИО/Т×100, где                                      (2.2)

У — уровень издержек обращения, % к обороту;

суммаИО – размер издержек обращения, руб.;

Т — объем товарооборота, руб.

Уровень издержек обращения в процентах к товарообороту представляет долю текущих затрат фирмы торговли в розничной цене продукта.

Отклонение по уровню от сведений прошлых лет именуется величиной повышения или снижения уровня (формула 2.3[27]):

Рсн (пов) = У1 — У0, где                                           (2.3)

Рсн (пов) — величина снижения (повышения) уровня издержек обращения, % к обороту;

У1 — величина издержек обращения отчетного года, % к обороту;

У0 — размер издержек обращения прошлого года, % к обороту.

В литературе по экономике для анализа интенсивности изменения уровня издержек обращения применяется коэффициент темпа его уменьшения или увеличения (формула 2.4):

Тсн(пов) =  ×100%, где                                    (2.4)

Тсн(пов) — темп понижения (увеличения) размера издержек обращения, %;

У1 — величина издержек обращения отчетного года, % к обороту;

У0 — размер издержек обращения прошлого года, % к обороту.

Применять этот показатель не совсем корректно, так как в такой ситуации устанавливается процент (изменения) от процента (уровня издержек обращения). Интенсивность изменения издержек обращения может быть вычислена по темпам изменения (цепным или базисным) их суммы (формула2.5)[28]:

Т сн(пов) = ×100% где,                      (2.5)

Тсн(пов) — темп снижения (повышения) уровня издержек обращения, %;

ИО1- размер издержек обращения в отчетном году, руб.;

ИО0- размер издержек обращения в прошлом году, руб.

Расчет величины абсолютной экономии (перерасхода) издержек обращения можно дополнить вычислением суммы их относительного перерасхода или экономии. Это значение показывает изменение затрат в сравнении с изменением объема товарооборота.

Размер относительной экономии (перерасхода) издержек обращения вычисляется умножением объема товарооборота отчетного года на величину изменения уровня издержек обращения и делением этого произведения на 100% (формула 2.6):

∑ОЭ (п) =  , где                                      (2.6)

∑ОЭ (п) – размер относительной экономии (перерасхода) издержек обращения, руб.;

Т1 — объем товарооборота в отчетном году, руб.;

У1 — размер издержек обращения отчетного года, % к обороту;

У0 — размер издержек обращения прошлого года, % к обороту.

Далее для анализа издержек обращения необходимо вычисление эффективности их применения.

Это производится с применением таких показателей:

-Товарооборот в расчете на 1 руб. издержек обращения (формула2.7): [29]

ТИ = Т / ИО \*100, где,                                         (2.7)

ТИ — объем товарооборота, приходящийся на 1 руб. издержек обращения, руб.;

Т — объем товарооборота, руб.

ИО – издержки обращения, руб.

Этот коэффициент описывает объем товарооборота, который приходится на 1 руб. текущих расходов по ведению хозяйственной работы;

-Рентабельность текущих расходов (формула 2.8):

РИ = ЧП / ИО \*100, где,                                          (2.8)

РИ — рентабельность текущих расходов, руб.;

П — сумма чистой прибыли, руб,

ИО – издержки обращения, руб.

Рентабельность текущих затрат изображает, какую величину прибыли получает фирма с каждого рубля издержек обращения.

Для обобщающего описания применения текущих затрат может быть применен интегральный показатель (формула 2.9)[30]:

И = , где                                                     (2.9)

IИ — интегральный показатель эффективности применения текущих затрат,

РИ — рентабельность текущих расходов, руб,

ТИ — объем товарооборота, приходящийся на 1 руб. издержек обращения

В таблице 2.6 представим издержки обращения предприятия, которые отражаются в отчете о финансовых результатах по строке коммерческие расходы.

Таблица 2.6

Динамика издержек обращения (коммерческих расходов)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2016 г | 2017 г | Отклонение (+;-) | Темп роста 2017 г к 2016 г |
| Объем товарооборота, тыс. руб. | 6947,5 | 10150,9 | 3203,4 | 146,11 |
| Сумма издержек обращения, тыс. руб. | 43 095 | 49 050 | 5955 | 113,82 |
| Уровень издержек обращения, % к обороту | 620,3 | 483,2 | -137,1 | 77,90 |

Из таблицы, видим, что, в 2017 году сумма издержек обращения составила 49050 тыс. руб, а их уровень – 483,2% к обороту. По сравнению с 2016 сумма издержек обращения выросла на 5955 тыс. руб. (абсолютный перерасход), или повысилась на 13,82%.

Для того, чтобы начальство компании могло оценить эффективность применения издержек обращения, надо осуществить  анализ, показанный в таблице 2.7

Таблица 2.7

Эффективность применения текущих расходов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2016 г | 2017 г | Отклонение (+;-) | 2017 г в % к 2016 гг. |
| Объем товарооборота, тыс. руб. | 6947,5 | 10150,9 | 3203,4 | 146,11 |
| Сумма чистой прибыли, тыс. руб. | -55,9 | -40,1 | 15,8 | 71,74 |
| Сумма издержек обращения, тыс. руб. | 43 095 | 49 050 | 5955 | 113,82 |
| Объем товарооборота, приходящийся на 1 руб. текущих расходов, руб | 16,12 | 20,70 | 4,58 | 128,41 |
| Рентабельность текущих расходов, коп | -0,13 | -0,08 | 0,05 | 61,54 |
| Интегральный показатель эффективности использования текущих расходов | -1,45 | -1,29 | 0,16 | 88,97 |

По данным таблицы видно, что в 2017 году с каждого рубля текущих расходов предприятие 16,12 товарооборота и -0,13 коп. чистой прибыли. По сравнению с 2016  годом товарооборот, приходящийся на 1 руб. издержек обращения, вырос на 4,58 руб. В целом эффективность применения текущих расходов в отчетном году по сравнению с прошлым годом выросла на 0,16%, однако этого мало и предприятие все равно понесло убытки.

Другим  этапом анализа издержек обращения считается  их исследование по отдельным статьям, а внутри статей — по видам затрат.

В ходе постатейного анализа издержек обращения определяются заданные причины отклонения затрат отчетного года от прошлого, вычисляются суммы относительной перерасхода или экономии по отдельным статьям, рассчитывается воздействие факторов. (Таблица 2.8)

Таблица 2.8

Оценка издержек обращения по отдельным статьям затрат по ООО «Питер»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи издержек обращения | 2016 г | | 2017 г | | Отклонение | | 2017 г в % к 2016 |
| Тыс. руб. | % к затратам | Тыс. руб. | % к затратам | Тыс. руб. | % к затратам |
| Транспортные расходы | 2850 | 6,61 | 3700 | 7,54 | 850 | 0,93 | 129,82 |
| Расходы на оплату труда | 15000 | 34,81 | 18600 | 37,92 | 3600 | 3,11 | 124,00 |
| Отчисления во внебюджетные фонды | 3900 | 9,05 | 4836 | 9,86 | 936 | 0,81 | 124,00 |
| Расходы на ремонт основных средств | 5260 | 12,21 | 6350 | 12,95 | 1090 | 0,74 | 120,72 |
| Расходы на хранение и упаковку товара | 5840 | 13,55 | 5200 | 10,60 | -640 | -2,95 | 89,04 |
| Расходы на рекламу | 4869 | 11,30 | 6300 | 12,84 | 1431 | 1,55 | 129,39 |
| Прочие расходы | 5376 | 12,47 | 4064 | 8,29 | -1312 | -4,19 | 75,60 |
| Всего расходов | 43 095 | 100 | 49 050 | 100 | 5955 |  | 113,82 |

Изучая показатели таблицы, видим, что, в составе издержек обращения наибольший удельный вес имеют  расходы на оплату труда в 2016 году – 34,81%, в 2017 году – 37,92%, в 2017 году расходы на ремонт основных средств составили 12,95%, а на рекламу 12,84%. В 2017 году произошло снижение расходов на хранение и упаковку товара на 640 тыс. руб, прочих расходов на 1312 тыс. руб. Наименьший удельный вес имеют транспортные расходы в 2017 году он составил – 7,54%

Так как наибольший удельный вес в издержках обращения составляет зарплата, необходимо провести экспресс- анализ расходов на оплату труда.

Анализ фонда зарплаты начинается с анализа того положения, которое этот  показатель занимает как в текущих издержках обращения фирмы, так и в общей совокупности средств, которые связанных с оплатой труда сотрудников.

Основной характеристикой эффективности применения средств фонда зарплаты считается его уровень в процентном отношении к товарообороту. На ООО «Питер» значение данного показателя снизилось на 32,68% к товарообороту, что говорит о иррациональном расходовании фонда зарплаты. Поиск причин такой тенденции требует глубокой оценки соотношения индексов изменения сведений по труду в их взаимосвязи не только друг с другом, но и с товарооборотом, который в этом контексте показывается как итог работы совокупных трудовых ресурсов (табл. 2.10).

Таблица 2.10

Показатели по труду и зарплате ООО «Питер»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2016 год | 2017год | Отклонение (+;-) | 2017 г в % к 2016 г. |
| Товарооборот, тыс. руб. | 6947,5 | 10150,9 | 3203,40 | 146,11 |
| Фонд заработной платы, тыс. руб. | 15000 | 18600 | 3600,00 | 124,00 |
| Уровень фонда заработной платы в % к товарообороту | 215,91 | 183,23 | -32,68 | 84,86 |
| Численность работников, чел. | 370 | 375 | 5 | 101,35 |
| Производительность труда (выработка) в расчете на одного работника, тыс. руб. | 18,78 | 27,07 | 8,29 | 144,14 |
| Среднегодовая заработная плата одного работника, тыс. руб. | 40,54 | 49,6 | 9,06 | 122,35 |

Сведения таблицы говорят о том, что на ООО «Питер» образовалось  рациональное соотношение динамики показателей: фонд зарплаты повышался медленнее, чем рос товарооборот, а выработка росла быстрее, чем повышение среднегодовой зарплаты.

Опережающие темпы увеличения объема продаж (146,11%) по сравнению с увеличением издержек обращения (113,82%) привели к уменьшению уровня фонда заработной платы по отношению к товарообороту на 15,14% .

Оборот розничной торговли можно отнести к числу основных показателей плана социального и экономического развития. Он оказывает воздействие, как на потребление, так и на производство.

В таблицах 2.13 и 2.14 покажем товарооборот по кварталам.

Таблица 2.13

Анализ розничного товарооборота ООО «Питер» по кварталам 2017 года (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Кварталы | Оборот розничной торговли | | Темп роста в % к 2016 году | Удельный вес к итогу, % | |
| 2016 год | 2017 год | 2016 год | 2017 год |
| 1 | 1520 | 2000,4 | 131,61 | 21,88 | 19,71 |
| 2 | 1737 | 2350,5 | 135,32 | 25,00 | 23,16 |
| 3 | 2010,5 | 2540 | 126,34 | 28,94 | 25,02 |
| 4 | 1680 | 3260 | 194,05 | 24,18 | 32,12 |
| Итого год | 6947,5 | 10150,9 | 146,11 | 100,00 | 100,00 |

По данным таблицы, видим, что за 2017 г. период темп роста розничного товарооборота увеличился на 46,11%,наибольший объем продаж пришелся на 4 квартал, наименьший на 3 квартал. Наибольший удельный вес в 2017 году приходится на 4 квартал, в 2016 на 3 квартал, что соответственно составило в 2017 году 32,12 % в 2016году 28,94 %.

Для наглядности представим динамику товарооборота по кварталам на рисунке2.1

Рисунок 2.1 — Динамика товарооборота по кварталам

Таблица 2.14

Расчет равномерности развития оборота розничной торговли в 2017 году

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Кварталы | (Х-), | (Х- , |
| 1 | 131,61 | -14,5 | 210,25 |
| 2 | 135,32 | -10,79 | 116,42 |
| 3 | 126,34 | -19,77 | 390,85 |
| 4 | 194,05 | 47,94 | 2298,24 |
| Итого год | 146,11 | — | 3015,76 |

Рассчитаем среднеквадратическое отклонение (формула 2.10)[31]:

где                                            (2.10)

— среднеквадратическое отклонение;

— темп роста оборота розничной торговли соответствующего квартала, %;

— темп роста оборота розничной торговли в целом за год, %;

— количество месяцев .

= 753,94

Рассчитаем коэффициент вариации, формула 2.11[32]:

где                                                 (2.11)

— коэффициент вариации, %

= 516,01

Рассчитаем коэффициент равномерности, формула 2.12:

КР = 100 — , где                                                  (2.12)

КР — коэффициент равномерности, %

КР = 100 – 516,01=-416,99 (%)

Колеблемость квартальных темпов роста от среднегодового значения составила в нашей ситуации 753,94 %. Коэффициент вариации составил 516,01%. Так как коэффициент равномерности меньше 95% (коэффициент равномерности равен -416,99%) надо заметить, что развитие оборота розничной торговли производится не равномерно.

Для оценки распределения оборота розничной торговли по отдельным кварталам отчетного года осуществим расчет индексов сезонности (табл. 2.15).

Таблица 2.15

Исходные и расчетные данные для определения индексов сезонности оборота розничной торговли по кварталам анализируемого периода предприятия, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Кварталы | Оборот розничной торговли за квартал (Pi) | | Сумма квартальных значений | Среднеквартальное значение() | Индекс  сезонности |
| 2016  год | 2017 год |
| 1 | 1520 | 2000,4 | 3520,4 | 1760,2 | 0,21 |
| 2 | 1737 | 2350,5 | 4087,5 | 2043,75 | 0,24 |
| 3 | 2010,5 | 2540 | 4550,5 | 2275,25 | 0,27 |
| 4 | 1680 | 3260 | 4940 | 2470 | 0,29 |
| Итого год | 6947,5 | 10150,9 | 17098,4 | 8549,2 | — |

Самые большие показатели индекса сезонности приходятся на IV квартал и составляет 0,29. Среднеквартальное значение оборота в этом квартале составляет 2470 тыс. руб. самое низкое значение индекса сезонности показывается в 1 квартал и составляет 0,21. Среднеквартальное значение оборота в этом квартале равняется 1760,2  тыс. руб.

Проведем анализ динамики объема оборота розничной торговли, в таблице 2.16

Таблица 2.16

Анализ влияния цен на изменение оборота розничной торговли в 2017 году (тыс. руб. )

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| оды | Оборот розничной торговли | | Индекс цен | Абсолютное изменение | | | Темп изменения, % | |
| в действующих. ценах | в сопоставимых ценах | Всего | в т.ч. числе  за счет | | в действующих ценах | в сопоставимых ценах |
| цен | физического объема продаж |
| 2015 год | 4847,6 | 4809,1 | 1,008 | — | 38,5 | — | — | — |
| 2016 год | 6947,5 | 6919,8 | 1,004 | 2072,2 | 27,7 | 2044,5 | 143,32 | 143,89 |
| 2017 год | 10150,9 | 10110,5 | 1,004 | 3163 | 40,4 | 3122,6 | 146,11 | 146,11 |

Изучив воздействие физического объема и цен на розничный товарооборот, видим, что в 2017 году объем розничного товарооборота вырос на 3163 тыс.руб. ,что составляет увеличение на 46,11 %. Объем оборота в основном вырос  за счет увеличения объема продаж, что составило 3122,6 тыс.руб. Индекс цен в 2017году составил 1,004 т.е. цены выросли незначительно и составили увеличение на  40,4 тыс.руб.

В 2016 году увеличение товарооборота за счет роста физического объема продаж составило 2044,5 тыс. руб., за счет цен – 27,7 тыс. руб.

Для анализа причин изменения расходов применяют методы факторного анализа. Непосредственное воздействие на изменение уровня расходов на рубль товарной продукции оказывают выпуск товаров в натуральном выражении, себестоимость единицы товаров в натуральном выражении и цена за единицу товара. Для оценки воздействия факторов осуществляется расчет условных показателей расходов на рубль продукции, данные для анализа представим в таблице 2.17

Таблица 2.17

Структура затрат

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Затраты | 2016 г. , тыс. руб. | 2017 г., тыс. руб. | отклонение | |
| Тыс. руб. | % |
| Переменные затраты, в том числе: | 13098 | 14064 | 966 | 107,38 |
| Транспортные расходы | 2850 | 3700 | 850 | 129,82 |
| Затраты на рекламу | 4869 | 6300 | 1431 | 129,39 |
| Прочие расходы | 5379 | 4064 | -1315 | 75,55 |
| Постоянные, в том числе: | 30000 | 34986 | 4986 | 116,62 |
| Расходы на оплату труда | 15000 | 18600 | 3600 | 124,00 |
| Отчисления на оплату труда | 3900 | 4836 | 936 | 124,00 |
| Ремонт основных средств | 5260 | 6350 | 1090 | 120,72 |
| Расходы на хранение и упаковку товаров | 5840 | 5200 | -640 | 89,04 |

Из таблицы, видим, что переменные затраты выросли на 7,38% или 966 тыс.руб., объем производства вырос на46,1%.

Рассмотрим влияние факторов на изменение себестоимости.

С2016 =  + 1,89 = 6,21

Сусл.1 =  + 1,89 =4,85

Сусл.2 =  + 1,89=5,33

С 2017 = =  + 1,39=4,84

Где:

А – постоянные затраты базового или отчетного года,

В — переменные затраты 1 тонн товаров базисного и отчетного года,

VBB- объем выпуска базисного и отчетного года.

Общее изменение себестоимости единицы товара равняется:

С2017-С 2016 = 4,84-6,21 = -1,37,

В том числе за счет изменения:

а) объема производства товаров:

ΔСобщ = Сусл1 – С2016=4,85-6,21= -1,36 тыс.руб.

б) суммы постоянных затрат:

ΔСобщ = Сусл2 – Сусл1 = 5,33-4,85=0,48 тыс.руб.

в) суммы удельных переменных издержек:

ΔСобщ = С2017– Сусл2 =4,84-5,33 = — 0,49 тыс.руб.

Себестоимость увеличилась за счет постоянных затрат, и снизилась за счет изменения объемов производства на 1,36 и за счет переменных издержек на 0,49

В таблице 2.18 Представим влияние товарооборота на постоянные и переменных расходы.

Таблица 2.18

Расчет влияния товарооборота

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2016 г. | | 2017 г. | | Отклонение  (; -) | | Скорректированные показатели | | Влияние изменения объема товарооборота | |
| сумма, тыс. руб. | уровень, % к товарообороту | сумма, тыс. руб. | уровень, % к товарообороту | сумма, тыс. руб. | уровень, % к товарообороту | сумма, тыс. руб. | уровень, % к товарообороту | сумма, тыс. руб. | уровень, % к товарообороту |
| Переменные затраты | 13098 | 188,53 | 14064 | 138,55 | 966 | -49,98 | 19137,49 | 129,03 | +6039,49 | -59,5 |
| Постоянные расходы | 30000 | 431,81 | 34986 | 344,6 | 4986 | -87,21 | 43832,60 | 295,54 | +13832,6 | -136,27 |
| Всего | 43098 | 620,34 | 49050 | 483,21 | 5952 | -137,13 | 62970,09 | 424,57 | +19872,09 | -195,77 |
| Товарооборот | 6947,5 | — | 10150,9 | — | 3203,4 | — | — | — | — | — |

Изучив сведения таблицы, видим, что на под влиянием товарооборота издержки обращения(постоянные и переменные затраты) выросли на 19872,09 тыс.руб. а их уровень снизился на 195,77%

Значительное воздействие на издержки обращения оказывает изменение структуры товарооборота. Расчёт воздействия этого показателя важен при анализе расходов. Он дает возможность найти резервы и установить возможности повышения финансовых результатов за счёт рационального подбора товарного ассортимента для продажи. Кроме того, если изучать изменение издержек без учёта фактора структуры продукции, сведения предыдущих и отчётного периодов могут быть несопоставимыми. В такой ситуации можно оценивать воздействие того или прочего фактора на издержки и не знать, что перерасход или экономия, возможно, в существенной степени произошли за счёт изменения товарного состава.

Данные об издержках обращения и объемах продаж по товарным группам показаны в таблице 2.19

Таблица 2.19

Объем продаж и издержки обращения по товарным группам

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарная группа | Объем продаж | | Издержки обращения | | уровень издержек обращения | | отклонение | | |
| 2016 год | 2017 год | 2016 год | 2017 год | 2016 год | 2017 год | Объема продаж | Издержек обращения | Уровня издержек обращения |
| строительный гипс | 5520 | 6800 | 35860 | 40800 | 6,5 | 6,0 | 1280 | 4940 | -0,5 |
| пазогребневые плиты | 1000 | 2350 | 5300 | 6000 | 5,3 | 2,6 | 1350 | 700 | -2,32,7 |
| сухие смеси | 427,5 | 1000,9 | 1938 | 2250 | 4,5 | 2,2 | 573,4 | 312 | -2,3 |
| итого | 6947,5 | 10150,9 | 43098 | 49050 | 6,2 | 4,8 | 3203,4 | 5952 | -1,4 |

Изучив сведения таблицы, видим, что наиболее реализуемой считается такая продукция как строительный гипс. В 2017 г. объем продаж составил 6800 тыс.руб., что на 1280 тыс. руб. выше значения 2016 года.

Самые высокие издержки обращения, также приходятся на строительный гипс и составляют 2017 г. —  40800 тыс.руб.

Далее при анализе по такому методу определяют процентные числа. То есть отчётную структуру товарооборота умножают на базисный уровень издержек обращения.Процентные числа в целом по фирме определяются суммированием их по отдельным группам продукции.

Исследование проводилось на примере ООО «Питер» — промышленного предприятия, специализирующегося на производстве и поставке строительного гипса.

Как показывают данные анализа деятельности предприятия, в 2017 году его деятельность была убыточной, хотя объемы реализации имеют тенденцию к росту. Выручка от продажи продукции, работ в 2017 г. составила 10150,9 тыс. руб., т.е. по сравнению с 2016 г. увеличилась на 3203,4 тыс. руб. или на 46,1%. В тоже время себестоимость проданной продукции, работ также выросла, причем не только в абсолютном на 3202,2 тыс. руб., но и относительном выражении на 45,9%.

Анализ издержек обращения показал, что в 2017 году с каждого рубля текущих расходов предприятие 16,12 товарооборота и -0,13 коп. чистой прибыли. По сравнению с 2016  годом товарооборот, приходящийся на 1 руб. издержек обращения, вырос на 4,58 руб. В целом эффективность применения текущих расходов в отчетном году по сравнению с прошлым годом выросла на 0,16%, однако этого мало и предприятие все равно понесло убытки.

На базе произведённых расчётов можно сформулировать вывод, что рост в составе товарооборота удельного веса пазогребневых плит и сухих смесей (более издержкоёмкого товара) вызвало увеличение расходов по абсолютным показателям соответственно на 4940 тыс. руб. и  70011 тыс. руб. Но по отношению к товарообороту уровень издержек по данным продуктам снизился, что привело к экономии по общему уровню издержек в размере 1,4%. Следовательно, рост товарооборота по фирме дал возможность снизить уровень расходов на 1,23%, а рост в структуре товарооборота удельного веса издержкоёмких товаров снизило уровень затрат на 0,17 %.

3 Пути оптимизации затрат предприятия торговлиООО «Питер»

Изучив структуру и динамику затрат предприятия по общему объему можно сформулировать такой вывод. Выручка от продажи товаров в отчетном периоде по сравнению с прошлым  увеличилась. Это благоприятный фактор для работы фирмы. Но при этом растут и затраты, что неблагоприятно отражается на работе фирмы. Причем темпы роста затрат за период 2016-2017 гг. и темпы роста выручки находятся примерно на одном уровне. Это связано с тем, что на фирме выросла себестоимость продукции. А вот это как раз и повод задуматься над снижением расходов.

В структуре затрат предприятия наибольший удельный вес составляют затраты на оплату труда, а в структуре себестоимости затраты на сырье и материалы. Следовательно, надо обратить особое внимание на данные группы и произвести поиск путей по снижению.

При этом надо своевременно выпускать продукцию, не допускать простоев и исследовать причины, предоставлять на рынок сбыта необходимый ассортимент товаров, повышать конкурентоспособность, то есть увеличить качество товара, что в свою очередь приведет к росту прибыли. Для анализа основных затрат всходящих в состав себестоимости: сырье материалы, оплата труда, амортизация оборудования, составим таблицу 3.1

Таблица 3.1 – Состав себестоимости продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| наименование | 2015 г. | | 2016 г. | | 2017 г. | | Отклонение 2017 к 2015 г., тыс. руб. | Темп роста, 2017 к 2015 г.,% |
| Тыс. руб. | доля, % | Тыс. руб. | доля, % | Тыс. руб. | доля, % |
| Сырье материалы | 3418,3 | 70,5 | 72,3 | 8020,1 | 78,8 | 4601,8 | 234,6 |  |
| Оплата труда | 730,0 | 15,1 | 1050,2 | 15,1 | 1264,1 | 12,4 | 534,1 | 173,2 |
| Прочие | 699,3 | 14,4 | 880,2 | 12,7 | 892,2 | 8,8 | 192,9 | 127,6 |
| Итого | 4847,6 | 100 | 6974,2 | 100 | 10176,4 | 100 | 5328,8 | 209,9 |

Изучив, сведения таблицы видим, что общая величина себестоимости увеличилась на 109,9% или на 5328,8 тыс.руб. данному увеличению способствовал рост затрат на сырье и материалы на 134,6%, а также рост затрат на оплату труда 73,2%.

Для того чтобы снизить затраты на сырье и материалы, необходимо произвести обновление оборудования, снизить стоимость закупки (отдав предпочтение поставщикам с более низкими ценами, при этом не уступающим качеством),соблюдать нормы расхода материалов, внедрить экономичные нормы

Для оптимизации затрат на оплату труда нужно контролировать, чтобы не было простоев и изучать их причины, своевременно осуществлять ремонт оборудования, изучать на сколько пунктуальны поставщики в поставке материалов и сырья, предусматривать своевременную оплату за электроэнергию. Предусмотреть:

1) рост объема производства товаров за счет более полного использования производственной мощности фирмы;

2) снижение себестоимости за счет увеличения уровня производительности труда, экономного применения материалов, сырья, электроэнергии, оборудования, топлива, снижения непроизводительных затрат, брака.

Основные рекомендации по уменьшению затрат представим в таблице 3.2

Таблица 3.2  — Рекомендации по уменьшению затрат

|  |  |
| --- | --- |
| Проблема | Рекомендации |
| Увеличение стоимости сырья и материалов | Поиск поставщиков менее дорогих материалов, но не менее качественного сырья.  Понижение затрат на производство;  Замены материалов, корректировка рецептуры продукции;  Изменения цен на материалы и сырье;  Уменьшение транспортно-заготовительных расходов; |
| Большое использование электроэнергии | Замена устаревшего оборудования поможет не только снизить использование  электроэнергии, но и снизить расходы  на его ремонт и обслуживание;  Экономное применение материалов, электроэнергии; |
| Большие потери от брака | Снижение производственного брака;  Поиск и понижение потерь;  Ликвидация дефектов производства;  Снижение времени на переналадку;  Тщательное исследование  требований клиента;  Введение системы эффективной эксплуатации оборудования |
| Высокая конкуренция | Привлечение большего числа клиентов;  Обучение работников производства;  Расширение рекламной компании;  Предоставление скидок регулярным  клиентам;  Увеличение качества продукции;  Своевременное производство товаров;  Рост объема производства; |

В заключении также заметим, что надо усовершенствовать работу как в бухгалтерии, так и по производству в целом, а также заострить внимание не только на учете затрат на производство, но и их  анализу. В итоге это может благополучно отразится на финансовом положении фирмы и принести в дальнейшем больше прибыли.

Расчет затрат на планируемый год с учетом предложенных мероприятий

Разработка предложений по рационализации затрат считается важным этапом применения мероприятий, которые направлены на понижение себестоимости товаров, увеличение эффективности работы фирмы. Рационализация затрат – это регулярный процесс, который состоит в достижении наименьшего уровня расходов фирмы по отдельным направлениям осуществления хозяйства. Конечным  итоговым показателем  рационализации считается уровень расходов по статьям и элементам себестоимости, главными группами которых считаются:

— материальные затраты (сырье, материалы, топливо и энергия);

— трудозатраты (состоят в расходах по оплате труда);

— накладные расходы (не связанные непосредственно с производственным процессом и слабо поддающиеся регулированию).

Предложения по рационализации затрат базируется на определенных выше возможностях эффективного управления затратами фирмы. В части уменьшения расходов сырья и материалов возможно применением экономичных норм расхода, которые ниже обычных на 3-5%. Соблюдение рабочими данных норм может быть достигнуто задействованием системы премирования за экономию материалов и санкций за перерасход в пределах норм, которые приняты в данное время. В таблице 3. 3 рассчитывается возможная экономия расходов по сырью и материалам на единицу товаров при соблюдении рабочими экономичных норм расхода.

Таблица 3.3 — Расход материалов и комплектующих по принятой и экономичной нормам  расхода, за счет изменения рецептуры на примере производства гипсовых смесей

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование сырья | Норма расхода на 1 т. смеси, кг | Экономичная норма расхода на 1т. смеси | Стоимость материала, за кг., руб. | затраты по норме, руб. | затраты по экономичной норме, руб. | экономия, руб. |
| Гипсовый порошок | 600 | 550 | 14,75 | 8850 | 8112,5 | -737,5 |
| Песок сеяный | 300 | 400 | 4,0 | 1200 | 1600 | +400 |
| Цемент | 100 | 50 | 8,0 | 800 | 400 | -400 |

Таким образом, за счет снижения использования дорогих компонентов, и увеличения доли дешевых, экономия составит 737,5+400-400 = 737,5 руб. с 1т. смеси.

Следующим этапом, который позволит снизить затраты на сырье и материалы рекомендуется сменить поставщиков, отразим данное влияние в таблице 3.4

Таблица 3. 4 – Экономия за счет смены поставщика

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Старый поставщик, руб. за кг. | Новый поставщик, руб. за кг | Экономия , руб.за кг. |
| Гипсовый порошок | 14,75 | 11,0 | — 3,75 |
| Песок сеяный | 4,0 | 1,25 | -2,75 |
| Цемент | 8,0 | 5,3 | -2,7 |

Таким образом экономия за счет смены поставщика составит 3,75+2,75+2,7 = 9,2 руб. с 1 кг. материалов.

В таблице 3.5 представим общую экономию материалов

Таблица 3.5 – Общая экономия затрат на материалы при производстве смеси

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Экономичная норма расхода, на 1т. | Новый поставщик, руб. за кг | Затраты на 1т.смеси |
| Гипсовый порошок | 550 | 11,0 | 6050,0 |
| Песок сеяный | 400 | 1,25 | 500,0 |
| Цемент | 50 | 5,3 | 265,0 |

Таким образом, экономия за 1 т.составит 10850 руб. – 6815 руб. = 4035 руб. или 62,8%

Выручка за 2017 год по продаже сухой смеси составляет 1000,9 тыс.руб., объем продаж в натуральном выражении составляет 50 т. в год.

Следовательно, экономия в год составит: 4035 \* 50 = 201750 руб.

Представим в таблице 3.6 изменение себестоимости

Таблица 3.6 – Планирование себестоимости после внедрения мероприятий

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| наименование | 2017 г. | | план | |
| Тыс. руб. | доля, % | Тыс. руб. | доля, % |
| Сырье материалы | 8020,1 | 78,8 | 2983,5 | 58,0 |
| Оплата труда | 1264,1 | 12,4 | 1264,1 | 24,6 |
| Амортизация | 510,2 | 5,0 | 510,2 | 9,9 |
| Прочие | 382,0 | 3,8 | 382,0 | 7,5 |
| Итого | 10176,4 | 100 | 5139,8 | 100 |

Следовательно, произойдет снижение себестоимости на 5036,6 тыс.руб.

В таблице 3.7 Представим изменение расходов поле внедрения указанных мероприятий при планировании их на 2018 год, с учетом увеличения объема продаж на 10%.

Таблица 3.7 – Планирование расходов с учетом представленных мероприятий

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Затраты | Факт 2017 г. , руб. | План 2018 г., руб. | % изменения показателя | Отклонение, тыс. руб. |
| Переменные затраты, в том числе: | 15764 | 14886 |  | -878 |
| Транспортные расходы | 3700 | 4020 | Уровень 2017 года 36%от товарооборота | 320 |
| Зарплата рабочих | 8000 | 6400 | Снижение на 20% | -1600 |
| Прочие расходы | 4064 | 4466 | Уровень 2017 года, от товарооборота | 402 |
| Постоянные, в том числе: | 33286 | 33797 |  | 511 |
| Затраты на рекламу | 6300 | 7481 | Усиление рекламы, рост 5% | 1181 |
| Расходы на оплату труда администрации | 10600 | 10600 |  | — |
| Отчисления на оплату труда | 4836 | 4166 |  | -670 |
| Ремонт основных средств | 6350 | 6350 |  |  |
| Расходы на хранение и упаковку товаров | 5200 | 5200 |  |  |
| Объем производства | 10150900 | 11165990 | Рост на 10% | 1015,09 |
| Переменные затраты 1 тонн продукции | 1,39 | 1,43 |  | 0,04 |
| Себестоимость продукции | 10176400 | 5139800 | За счет снижения затрат на материалы на 62,8% | -5036,6 |
| Себестоимость 1 тонн продукции | 1,0 | 0,5 |  | -0,5 |

Таким образом, переменные расходы снизятся на 878 тыс.руб., постоянные вырастут на 511 тыс.руб. себестоимость продукции снизится на 5039,6 тыс.руб. объем производства увеличится на 1015,09 тыс.руб.

Валовая прибыль ООО «Питер» составит 11165,99-5139,8 = 6026,19 тыс.руб.

В таблице 3.8 представим прогнозирование чистой прибыли.

Таблица 3.8 – прогнозный отчет о финансовых результатах

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Факт 2017 г.,тыс. руб. | Прогноз на 2018 г., тыс. руб. | Предположения |
| Выручка от реализации продукции, работ, услуг | 10150,9 | 11165,99 | Прогнозируется увеличение объема производства на 10% |
| Себестоимость | 10176,4 | 5139,8 | За счет снижения затрат на материалы на 62,8% |
| Валовая прибыль | -25,5 | 6026,19 |  |
| Коммерческие расходы | 49,05 | 48,68 | За счет снижения зарплаты рабочих |
| Управленческие расходы | 13,11 | 13,39 | Среднее значение 0,12% |
| Прибыль (убыток) от реализации | -88,11 | 5964,12 | Рост прибыли из-за увеличения эффективности |
| Прочие расходы | 14,6 | 15,6 | Среднее значение 0,14% |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | -102,71 | 5948,52 |  |
| Налог на прибыль | — | 1189,7 | Ставка налога на прибыль равна 20% |
| Чистая прибыль | -102,71 | 4758,82 |  |

Подводя итог проделанной работе, можно заметить, что основными мероприятия по снижению затрат фирмы стали снижение затрат на сырье и материалы , которые включаются в состав себестоимости. И расходов на оплату труда административно-хозяйственного персонала, которые учитываются в коммерческих расходах.

Основными рекомендациями были: смена поставщиков, изменение рецептуры и снижение премирования, за счет внедрения этих мероприятий произошло снижение затрат и себестоимости в результате чего предприятие получило валовую прибыль, а в 2017 году оно имело валовой убыток, следовательно предложенные мероприятии имеют целевую направленность и позволят за2-3 года вывести предприятия на высокий уровень.

Подводя итог проведенной работы, можно отметить, что издержки представляют собой суммарные расходы фирмы, которые связаны с осуществлением конкретных операций. Они объединяют в себе как явные (бухгалтерские), так и вмененные (альтернативные) издержки. Классификация затрат предприятия, достаточно обширна, и включает множество видов, таких как: текущие расходы, единовременные, расходы по продаже, прочие затраты, по участию в формировании стоимости и так далее. Отдельную обширную категорию составляют затраты по основной деятельности, которые подробно описаны в настоящей работе.

Исследование проводилось на примере ООО «Питер» — промышленного предприятия, специализирующегося на производстве и поставке строительного гипса.

Как показывают данные анализа деятельности предприятия, в 2017 году его деятельность была убыточной, хотя объемы реализации имеют тенденцию к росту. Выручка от продажи продукции, работ в 2017 г. составила 10150,9 тыс. руб., т.е. по сравнению с 2016 г. увеличилась на 3203,4 тыс. руб. или на 46,1%. В тоже время себестоимость проданной продукции, работ также выросла, причем не только в абсолютном на 3202,2 тыс. руб., но и относительном выражении на 45,9%.

Анализ издержек обращения показал, что в 2017 году с каждого рубля текущих расходов предприятие 16,12 товарооборота и -0,13 коп. чистой прибыли. По сравнению с 2016  годом товарооборот, приходящийся на 1 руб. издержек обращения, вырос на 4,58 руб. В целом эффективность применения текущих расходов в отчетном году по сравнению с прошлым годом выросла на 0,16%, однако этого мало и предприятие все равно понесло убытки.

На базе произведённых расчётов можно сформулировать вывод, что рост в составе товарооборота удельного веса пазогребневых плит и сухих смесей (более издержкоёмкого товара) вызвало увеличение расходов по абсолютным показателям соответственно на 4940 тыс. руб. и  70011 тыс. руб. Но по отношению к товарообороту уровень издержек по данным продуктам снизился, что привело к экономии по общему уровню издержек в размере 1,4%. Следовательно, рост товарооборота по фирме дал возможность снизить уровень расходов на 1,23%, а рост в структуре товарооборота удельного веса издержкоёмких товаров снизило уровень затрат на 0,17 %.

Подводя итог проделанной работе, можно заметить, что основными мероприятия по снижению затрат фирмы стали снижение затрат на сырье и материалы , которые включаются в состав себестоимости. И расходов на оплату труда административно-хозяйственного персонала, которые учитываются в коммерческих расходах.

Основными рекомендациями были: смена поставщиков, изменение рецептуры и снижение премирования, за счет внедрения этих мероприятий произошло снижение затрат и себестоимости в результате чего предприятие получило валовую прибыль, а в 2017 году оно имело валовой убыток, следовательно предложенные мероприятии имеют целевую направленность и позволят за2-3 года вывести предприятия на высокий уровень.

Таким образом, все задачи и цели поставленные в начале написания работы решены и достигнуты.

1. Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99Федерации / Консультант плюс. URL:#»\_Toc511112092″>Приложения

| Форма №1 «Бухгалтерский баланс» | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Код показателя** | **31.12.2017** | **31.12.2016** | **31.12.2015** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| Актив |  |  |  |  |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | |
| Нематериальные активы | 1110 | 3,90 | 6,60 | 9,20 |
| Результаты исследований и разработок | 1120 |  |  |  |
| Нематериальные поисковые активы | 1130 |  |  |  |
| Материальные поисковые активы | 1140 |  |  |  |
| Основные средства | 1150 | 52,5 | 42,7 | 42,7 |
| Доходные вложения в материальные ценности | 1160 | 8,0 | 4,0 | 2,0 |
| Финансовые вложения | 1170 | 5,2 | 3,9 |  |
| Отложенные налоговые активы | 1180 |  |  |  |
| Прочие внеоборотные активы | 1190 | 7,3 | 5,9 |  |
| ИТОГО по разделу I | 1100 | 63,1 | 53,9 |  |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | |
| Запасы | 1210 | 2308,9 | 1320 | 655,3 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 1220 |  |  |  |
| Дебиторская задолженность | 1230 | 2142 | 1319,9 | 610,7 |
| задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал[?] | 1231 |  |  |  |
| Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 1240 | 127,2 | 71,9 | 96 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 1250 | 3,2 | 1,2 | 0,4 |
| Прочие оборотные активы | 1260 | 4,8 |  |  |
| ИТОГО по разделу II | 1200 | 4586,1 | 2713 | 1362,4 |
| **БАЛАНС** | 1600 | 4663 | 2776,1 | 1416,3 |
| Пассив |  |  |  |  |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ | | | | |
| Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 1310 | -223,4 | -167,5 | -126,3 |
| Собственные акции, выкупленные у акционеров | 1320 |  |  |  |
| Переоценка внеоборотных активов | 1340 |  |  |  |
| Добавочный капитал (без переоценки) | 1350 |  |  |  |
| Резервный капитал | 1360 |  |  |  |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 1370 |  |  |  |
| ИТОГО по разделу III | 1300 | -223,4 | -167,5 | -126,3 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | |
| Заемные средства | 1410 |  |  |  |
| Отложенные налоговые обязательства | 1420 |  |  |  |
| Оценочные обязательства | 1430 |  |  |  |
| Прочие долгосрочные обязательства | 1450 |  |  |  |
| ИТОГО по разделу IV | 1400 |  |  |  |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | |
| Заемные средства | 1510 | 222,2 | 168,2 | 125,9 |
| Кредиторская задолженность | 1520 | 4664,2 | 2775,4 | 1416,7 |
| Доходы будущих периодов | 1530 |  |  |  |
| Оценочные обязательства | 1540 |  |  |  |
| Прочие краткосрочные обязательства | 1550 |  |  |  |
| ИТОГО по разделу V | 1500 | 4886,4 | 2943,6 | 1542,6 |
| **БАЛАНС** | 1700 | 4663,0 | 2776,1 | 1416,3 |
|  |  |  |  |  |

| Форма №2 «Отчет о финансовых результатах» («Отчет о прибылях и убытках») | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Код показателя** | **За год** | | |  | |
| **2017** | **2016** | **2015** |  |  |
| Выручка | 2110 | 10150,9 | 6947,5 | 4847,6 |  |  |
| Себестоимость продаж | 2120 | 10176,4 | 6974,2 | 6974,2 |  |  |
| Валовая прибыль (убыток) | 2100 | (25,5) | (26,7) | (32,8) |  |  |
| Коммерческие расходы | 2210 | 49, 050 | 43, 095 | 42025 |  |  |
| Управленческие расходы | 2220 | 13, 105 | 10, 606 | 8026 |  |  |
| **Прибыль (убыток) от продаж** (стр.2100-2210-2220) | 2200 | (25,5) | (26,7) | (32,8) |  |  |
| Доходы от участия в других организациях | 2310 | — | — | — |  |  |
| Проценты к получению | 2320 | — | — | — |  |  |
| Проценты к уплате | 2330 | — | — | — |  |  |
| Прочие доходы | 2340 | — | — | — |  |  |
| Прочие расходы | 2350 | 14,6 | 29,2 | 60,2 |  |  |
| **Прибыль (убыток) до налогообложения** (стр.2200+2310+2320-2330+2340-2350) | 2300 | (40,1) | (55,9) | (71,9) |  |  |
| Текущий налог на прибыль | 2410 | — | — | — |  |  |
| СПРАВОЧНО: постоянные налоговые обязательства (активы) | 2421 | — | — | — |  |  |
| Изменение отложенных налоговых обязательств | 2430 | — | — | — |  |  |
| Изменение отложенных налоговых активов | 2450 | — | — | — |  |  |
| Прочее | 2460 | — | — | (28.7) |  |  |
| **Чистая прибыль (убыток)** (стр.2300-2410+2430+2450+2460) | 2400 | (40,1) | (55,9) | (100,6) |  |  |
| Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) | 2510 |  |  |  |  |  |
| Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода | 2520 |  |  |  |  |  |
| Совокупный финансовый результат периода | 2500 |  |  |  |  |  |

[1]Гомонко Э. А. Управление затратами на предприятии. Учебник/ Э. А.Гомонко, Т. Ф.Тарасова. М.: Кнорус, 2018. 314 с.  
[2]Положением по бухгалтерскому учету «Расходы орга-низации» ПБУ 10/99 Федерации / Консультант плюс. URL: h tt p://w ww.cons ultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_1 2508/0463b359 311dddb34a4b799a3a5c57ed0e8098ec/  
[3]Демина И.Д., Меркущенков С.Н. Теория и практика применения современных методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. Монография/ И.Д. Демина, С.Н. Мерку-щенков. М.: ЭКОЛИТ, 2015.314 с.  
[4]Налоговый кодекс Российской Федерации / Консуль-тант плюс. URL: ht tp://ww w.cons ultant.ru/document/cons\_doc\_LAW \_19671/  
[5]Дубровин И.А. Организация производства на пред-приятии торговли. Учебное пособие. Гриф УМО МО РФ / И.А. Дубро-вин. –М.: КноРус, 2017. 304 с.  
[6]Дубровин И.А. Организация производства на пред-приятии торговли. Учебное пособие. Гриф УМО МО РФ / И.А. Дубро-вин. –М.: КноРус, 2017. 304 с.  
[7]Кузьмина М. С. Управление затратами предприятия (организации) (для бакалавров). Учебное пособие. / М. С.  Кузьмина, Б.Ж.Акимова. М.: Кнорус, 2015. 320 с.  
[8]Кузьмина М. С. Управление затратами предприятия (организации) (для бакалавров). Учебное пособие. / М. С.  Кузьмина, Б.Ж.Акимова. М.: Кнорус, 2015. 320 с.  
[9]Дубровин И.А. Организация производства на пред-приятии торговли. Учебное пособие. Гриф УМО МО РФ / И.А. Дубро-вин. –М.: КноРус, 2017. 304 с.  
[10]Дубровин И.А. Организация производства на пред-приятии торговли. Учебное пособие. Гриф УМО МО РФ / И.А. Дубро-вин. –М.: КноРус, 2017. 304 с.  
[11]Лабзунов П.П. Управление ценами и затратами в со-временной экономике. / П.П.Лабзунов. М.: Книжный мир, 2013. 288 с.  
[12]Лабзунов П.П. Управление ценами и затратами в со-временной экономике. / П.П.Лабзунов. М.: Книжный мир, 2013. 288 с.  
[13]Кузьмина М. С. Управление затратами предприятия (организации) (для бакалавров). Учебное пособие. / М. С.  Кузьмина, Б.Ж.Акимова. М.: Кнорус, 2015. 320 с  
[14]Кузьмина М. С. Управление затратами предприятия (организации) (для бакалавров). Учебное пособие. / М. С.  Кузьмина, Б.Ж.Акимова. М.: Кнорус, 2015. 320 с  
[15]Лысенко М. В. Экономика предприятия торговли и общественного питания. Учебное пособие. Стандарт третьего поколе-ния/ М. В. Лысенко, Ю. В Лысенко., Э. Х.Таипова. СПб.: Питер, 2013. 416 с.  
[16]Лысенко М. В. Экономика предприятия торговли и общественного питания. Учебное пособие. Стандарт третьего поколе-ния/ М. В. Лысенко, Ю. В Лысенко., Э. Х.Таипова. СПб.: Питер, 2013. 416 с.  
[17]Лысенко М. В. Экономика предприятия торговли и общественного питания. Учебное пособие. Стандарт третьего поколе-ния/ М. В. Лысенко, Ю. В Лысенко., Э. Х.Таипова. СПб.: Питер, 2013. 416 с.  
[18] Тот же  
[19]Лысенко М. В. Экономика предприятия торговли и общественного питания. Учебное пособие. Стандарт третьего поколения/ М. В. Лысенко, Ю. В Лысенко., Э. Х.Таипова. СПб.: Питер, 2013. 416 с.  
[20]Налоговый кодекс Российской Федерации / Консуль-тант плюс. URL: ht tp://ww w.cons ultant.ru/document/cons\_doc\_LAW \_19671/  
[21]Налоговый кодекс Российской Федерации / Консуль-тант плюс. URL: ht tp://ww w.cons ultant.ru/document/cons\_doc\_LAW \_19671/  
[22]Налоговый кодекс Российской Федерации / Консуль-тант плюс. URL: ht tp://ww w.cons ultant.ru/document/cons\_doc\_LAW \_19671/  
[23]Гомонко Э. А. Управление затратами на предприятии. Учебник/ Э. А.Гомонко, Т. Ф.Тарасова. М.: Кнорус, 2018. 314 с.  
[24]Гомонко Э. А. Управление затратами на предприятии. Учебник/ Э. А.Гомонко, Т. Ф.Тарасова. М.: Кнорус, 2018. 314 с.  
[25]Гомонко Э. А. Управление затратами на предприятии. Учебник/ Э. А.Гомонко, Т. Ф.Тарасова. М.: Кнорус, 2018. 314 с.  
[26] Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия. Учебное пособие. / М.И. Трубочкина. М.: Инфра-М, 2014. 319 с.  
[27] Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия. Учебное пособие. / М.И. Трубочкина. М.: Инфра-М, 2014. 319 с.  
[28] Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия. Учебное пособие. / М.И. Трубочкина. М.: Инфра-М, 2014. 319 с.  
[29] Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия. Учебное пособие. / М.И. Трубочкина. М.: Инфра-М, 2014. 319 с.  
[30] Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия. Учебное пособие. / М.И. Трубочкина. М.: Инфра-М, 2014. 319 с.  
[31]  Гомонко Э. А. Управление затратами на предприятии. Учебник/ Э. А.Гомонко, Т. Ф.Тарасова. М.: Кнорус, 2018. 314 с.  
[32] Гомонко Э. А. Управление затратами на предприятии. Учебник/ Э. А.Гомонко, Т. Ф.Тарасова. М.: Кнорус, 2018. 314 с.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

|  |  |
| --- | --- |
| [**КНИЖНЫЙ МАГАЗИН**](http://учебники.информ2000.рф/chitai.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ТОВАРЫ для ХУДОЖНИКОВ и ДИЗАЙНЕРОВ**](http://учебники.информ2000.рф/kar.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**АУДИОЛЕКЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/lectr.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**IT-специалисты: ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/otu.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ФИТНЕС на ДОМУ**](http://учебники.информ2000.рф/fit1.shtml) |  |