СОДЕРЖАНИЕ

Введение

1. Теоретические основы анализа расходов на реализацию товаров

1.1 Понятие, сущность, состав расходов по реализации товаров

1.2 Классификация расходов в торговле

1.3 Управление расходами на современном этапе

2. Анализ расходов на реализацию товаров УП «Универмаг «Беларусь»

2.1 Организационно-экономическая характеристика УП «Универмаг «Беларусь»

2.2 Экономический анализ расходов на реализации товаров УП «Универмаг «Беларусь»

3. Резервы экономии расходов на реализацию товаров с целью повышения эффективности хозяйствования УП «Универмаг «Беларусь»

Заключение

Список использованных источников

ВВЕДЕНИЕ

В условиях перехода, к рыночным отношениям значение расходов возросло, так как деятельность субъекта хозяйствования в условиях конкуренции во многом зависит от способности поддерживать оптимальный уровень расходов. Расходы являются главным ценообразующим фактором, а также одним из основных факторов формирования прибыли организации. Важная роль в обеспечении оптимального уровня расходов принадлежит анализу, который выявляет возможности более рационального использования всех имеющихся ресурсов.

До сих пор существует проблема безубыточной работы торговых организаций Республики Беларусь, даже, несмотря на некоторое улучшение их финансового состояния, рентабельность торговой деятельности продолжает оставаться невысокой и при всем при этом оптимизация расходов рассматривается в качестве важнейшего фактора роста прибыли от реализации товаров.

В связи с этим вопросы анализа и планирования расходов торговой организации в условиях рыночной конкуренции приобретает особую актуальность и практическую значимость. В условиях продолжающего финансового кризиса также необходим поиск новых резервов и путей оптимизации расходов торговой деятельности, обоснование роли экономических и коммерческих служб торговой организации в экономии расходов.

Цель курсовой работы - поиск и обоснование путей оптимизации расходов торговой организации.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1) раскрыть сущность расходов;

2) рассмотреть классификацию расходов в торговле;

3) провести анализ управления расходами на современном этапе;

4) провести анализ расходов на реализацию товаров УП «Универмаг «Беларусь»;

5) предложить пути экономии расходов на реализацию товаров с целью повышения эффективности хозяйствования УП «Универмаг «Беларусь».

Предметом курсовой работы является ряд теоретических и практических подходов управления расходами торговой организации.

Объектом исследования в курсовой работе является хозяйственная деятельность УП «Универмаг «Беларусь».

В процессе анализа были использованы экономико-статистические методы анализа: табличный, графический, аналогов, сравнений, относительных величин.

При написании теоретической части курсовой работы использовались нормативно-правовые акты, учебные пособия, учебники, и другая литература по исследуемой проблеме. Среди авторов можно выделить Валевич Р. П., Давыдову Г. А., Ермолович Л. Л., Ефимову О. П., Савицкую Г. В., Максименко Н. В. и др.

Практическая часть курсовой работы выполнена на материалах УП «Универмаг «Беларусь».

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ТОВАРОВ

1.1 Понятие, сущность, состав расходов по реализации товаров

Расходы на реализацию товаров - это стоимостная оценка материальных, трудовых и иных затрат (потребленная часть ресурсов и затрат на хозяйственную деятельность). Детальная характеристика и состав затрат регламентируются следующими документами:

1. Указом Президента Республики Беларусь «О некоторых вопросах правового регулирования определения состава затрат по производству и реализации продукции, товаров (работ услуг), учитываемых при налогообложении прибыли» от 9.06.2006 г. № 380;

2. Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденными Министерством статистики и анализа Республики Беларусь от 30.01.1998 г. № 01-21/8, Министерством труда Республики Беларусь от 30.01.1998 г. № 03-02-07/300, Министерством финансов Республики Беларусь от 30.01.1998 г. № 3, Министерством экономики Республики Беларусь от 26.01.1998 г. № 19 12/397;

3. Инструкцией по бухгалтерскому учету «Расходы организации», утвержденной Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 26.12.2003 г. № 182. Данный документ вводит в систему нормативного регулирования бухучета категорию расходов организации, под которой понимается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и возникновения обязательств, приводящих к уменьшению собственных источников организации. Затраты организаций определены как стоимостная оценка ресурсов, потребленных ими в процессе производства и реализации товаров, продукции, выполнения работ, оказания услуг.

Расходы по реализации имеют место везде, где происходит процесс товарного обращения в промышленности при затратах по сбыту и снабжению, в заготовительных организациях при затратах по заготовке и сбыту продукции сельского хозяйства и т.д.

Расходы по оплате транспортирования грузов, по погрузке и разгрузке, по содержанию помещений для хранения материальных ценностей, по оплате труда работников торговых организаций составляют расходами по реализации.

Расходы по реализации товаров являются одним из важнейших показателей оценки результатов хозяйственной деятельности торговой организации. С их помощью можно дать оценку эффективности и качеству работы трудового коллектива. Их оптимизации уделяется большое внимание, так как соблюдение режима экономии, рост производительности труда, сокращение потерь, непроизводственных расходов позволяют повысить рентабельность.

Величина расходы по реализации, как говорилось ранее, характеризуется абсолютной суммой и уровнем.

Уровень расходы по реализации меняется в зависимости от типа торговой организации и ее местонахождения (город, деревня), что обуславливается розничной покупательной способностью населения, структурой товарооборота, условиями товароснабжения, развитием транспортных коммуникаций, производством товаров.

От того, какие группы и виды товаров реализует торговая организация, зависит уровень ее расходов по реализации. Например, уровень расходов по реализации в торговле продовольственными товарами примерно в 1,5 - 2 выше, чем в торговле непродовольственными товарами, так как затрачивается больше средств по доставке, хранению, расфасовке товаров, выше естественная убыль, также потери и расходы по таре. Наиболее высок уровень расходов по реализации при продаже алкогольных напитков, овощей, молочной продукции, хлеба и хлебобулочных изделий.

В группе непродовольственных товаров более высокий уровень расходов по реализации при продаже хозяйственных и культурно-бытовых товаров длительного пользования. Большинство непродовольственных товаров поставляются в торговлю большими партиями, что позволяет снизить уровень расходов на их транспортировку, хранение и реализацию. В определенной степени этим объясняются различия уровней расходов по реализации торговых организаций в зависимости от их товарной специализации и ассортиментной структуры товарооборота.

На уровень затрат организации влияет множество других факторов. Например, размещение предприятий-производителей товаров влияет на транспортные расходы торговых организаций; из-за сезонности производства и потребления ряда товаров приходится делать запасы, что приводит к увеличению расходов по их хранению.

Многие товары из-за своих физико-химических свойств требуют определенных условий перевозки, хранения, реализации, что оказывает влияние на отдельные статьи затрат («Потери товаров, продуктов при перевозке, хранении и реализации»).

Факторы, влияющие на уровень расходов по реализации, подразделяются на зависимые от результатов и качества работы торговой организации (внутренние) и не зависимые от торговой организации (внешние).

В системе факторов, не зависящих от деятельности торговой организации, выделят следующие:

- уровень инфляции: чем выше этот показатель, тем быстрее растет сумма расходов по реализации по оплате труда персонала; обслуживанию заемных финансовых средств; оплате различных услуг; отчислениям на социальные нужды;

- уровень развития отдельных сегментов потребительского рынка. В условиях «рынка продавца» уровень затратоемкости реализации определенных групп товаров значительно ниже, чем в условиях «рынка покупателя». Это связано с различиями в скорости обращения товарных запасов, в уровне расходов на организацию торгового обслуживания покупателей и т.д.;

- изменение размеров налоговых платежей, входящих в состав расходов по реализации.

Поскольку значительная часть налоговых платежей включается в расходы по реализации торговой организации, то любое их изменение отражается на общей сумме и уровне расходы по реализации;

- изменение уровня ставок арендной платы;

- доходы населения и их покупательская способность;

- местоположение торговой организации;

- соотношение спроса и предложения.

Эти факторы называются независимыми от деятельности торговой организации, так как она не может ими управлять, но обязательно должна учитывать их при планировании и прогнозировании своей хозяйственной деятельности.

Зависимые - это факторы, которые непосредственно связаны с деятельностью организации торговли. К ним относятся следующие факторы: степень выполнения плана товарооборота, изменение его объема, состав и структура; время обращения товаров; производительность труда торговых работников; внедрение прогрессивных форм торговли; расширение поставки товаров от местных поставщиков, рационализация путей и форм товародвижения; улучшение использования транспорта, материально-технической базы торговли и другие факторы. [9, с. 160]

Такая группировка факторов дает возможность определения действительного размера экономии (перерасхода) расходов по реализации, установить положительный (отрицательный) момент в работе, пути, возможности и резервы относительного сокращения расходов. Следует иметь в виду, что одни факторы способствуют снижению расходы по реализации, а другие их увеличению, а в целом, они определяются эффективностью затрат в торговле.

Обычно в торговле изучают влияние следующих факторов на выполнение плана расходов по реализации:

- степень выполнения плана товарооборота. Для этого делают перерасчет плановых расходов на фактический товарооборот.

- изменение состава и структуры розничного товарооборота. Известно, что реализация на одну и ту же сумму продовольственных товаров требует в
1,5 - 2 больше расходов, чем непродовольственных.

Значительное влияние на расходы по реализации оказывает изменение товарооборачиваемости. Чем быстрее реализуется товар, тем быстрее снижаются товарные запасы, что уменьшает проценты за пользование банковским кредитом, товарные потери в пределах и сверх норм, расходы по хранению товаров и некоторые другие расходы по реализации.

- изменение розничных цен ведет к росту объема товарооборота, а, следовательно, к снижению уровня расходов по реализации.

- изменение тарифов и ставок за услуги, цен на материалы, электроэнергию, топливо и горючее оказывает определенное влияние на соответствующие статьи расходов по реализации.

- повышение производительности труда ведет к уменьшению численности работников, и сокращению расходов на оплату труда.

- повышение эффективности использования материально-технической базы торговли ведет к росту фондоотдачи, производительности труда, товарооборота, а, следовательно, к относительному снижению расходов по реализации.

- применение и развитие прогрессивных форм торговли способствуют росту товарооборота, повышение производительности труда, улучшению других показателей хозяйственной деятельности торговой организации.

- изменение условий завоза товаров, расширение их закупок у местных поставщиков на льготных условиях, развитие централизованной доставки, совершенствование товародвижения.

Средний уровень расходов по реализации складывается под влиянием величины каждого вида затрат, которые учитываются в действующей номенклатуре расходов по реализации. Анализируются все статьи расходов, но в первую очередь расходы по транспортировке грузов, амортизация основных фондов, проценты по кредитам банков; затраты на оплату труда и социальные нужды; оплата нематериальных услуг.

Задачи анализа расходов по реализации - не только изучить выполнение плана и дать объективную оценку соблюдению их сметы, но и выявить резервы сокращения расходов и разработать меры по их использованию путем устранения непроизводительных затрат, бесхозяйственности, расточительства и обеспечения наиболее экономного, целесообразного и эффективного использования средств и труда. В процессе анализа необходимо и изучить динамику расходов по реализации, выявить и измерить влияние основных факторов на их размер.

Анализ расходов по реализации проводят по данным бухгалтерской и статистической отчетности, текущего их учета, первичных и сводных документов, внеучетных источников информации и личных наблюдений. Фактическая расходов по реализации показывается в квартальных и годовом «Отчете о прибылях и убытках» (форма № 2), «Отчете о финансовых результатах (форма № 5-Ф) и «Отчете о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия» (форма № 5-З). Месячные данные о расходах по реализации (в целом по торговому предприятию, хозрасчетным подразделениям и отдельным статьям расходов) можно получить из регистров их синтетического и аналитического учета и машинограмм. Для изучения причин выявленных отклонений от плана и в динамике по расходам по реализации используются данные первичных документов (товарно-транспортных накладных, расчетно-платежных ведомостей на оплату труда и др.), материалы проверок, обследований, личных наблюдений.

В оптовой торговле расходы по реализации включают расходы по транспортировке, хранению, подработке, подсортировке и оптовой реализации товаров. Они обычно изучаются по уровню (в процентах к обороту). Уровень расходов по реализации оптового предприятия определяется отношением их суммы к складскому и транзитному товарообороту с участием в расчетах, исчисленному в продажных ценах. Анализ расходов по реализации в оптовой торговле проводится сопоставлением фактического их уровня за отчетный год с плановым и с уровнями расходов прошлых лет. В результате определяют размер снижения или повышения уровня расходов по реализации (в процентах к обороту) и темп его изменения. Далее выявляют и измеряют влияние факторов на расходы по реализации. Влияние степени выполнения плана и динамики оптового товарооборота, изменения его состава и структуры, времени обращения товаров, продажных цен на товары, тарифов и ставок за услуги, цен на материалы, производительности труда, эффективности использования материально-технической базы оптового предприятия изучается так же, как и в розничной торговле.

Анализ расходов по реализации обычно начинают с сопоставления фактических данных с плановыми и с данными прошлых периодов. Разница между фактической и плановой суммой расходов по реализации (или в динамике) представляет собой абсолютное отклонение (экономию или перерасход). На основе абсолютных данных нельзя давать объективную оценку выполнения плана и динамики расходов по реализации. С увеличением объема товарооборота растет сумма расходов по реализации и, наоборот, уменьшение товарооборота, как правило, приводит к абсолютной их экономии. Следовательно, анализ торговых расходов следует увязывать с изучением товарооборота, то есть давать оценку расходам не по сумме, а по их уровню в процентах к товарообороту. Отклонение по уровню расходов по реализации (от плана или от данных прошлых периодов) называется размером снижения или повышения их уровня. Он показывает, на сколько процентов к товарообороту фактический уровень расходов выше или ниже базисного (планового или фактического за прошлый период).

Для изучения изменений расходов по реализации в динамике фактические торговые расходы за анализируемый период сопоставляют не только с данными за прошлый год (квартал или месяц), но и за ряд прошлых периодов. Сопоставление фактических расходов по реализации с расходами других однотипных предприятий позволяет выявить, изучить и обобщить опыт работы лучших подразделений по рациональному использованию экономического потенциала. Прежде чем проводить расходов по реализации, следует проверить достоверность и реальность используемой информации. В частности, необходимо изучить обоснованность и полноту отнесения расходов на реализацию, своевременность и правильность начисления резервов предстоящих расходов и платежей, списания сумм на счет «Расходы будущих периодов», правильность исчисления расходов на остаток товаров.

Далее переходят к анализу состава и структуры расходов по реализации, выполнения плана и динамики отдельных статей расходов. Причем оценку выполнения плана и динамики статей расходов, сумма которых находится в прямой зависимости от изменения объема розничного, следует давать по их уровню. Статьи расходов, сумма которых не находится в пропорциональной зависимости от степени выполнения плана и динамики товарооборота (условно-постоянные расходы), изучают прежде всего по абсолютным данным.

Изменение тарифов и ставок за услуги, цен на материалы, электроэнергию, топливо и горючее оказывает определенное влияние на соответствующие статьи и виды расходов. При повышении или снижении тарифов, ставок и цен пересчет расходов в сопоставимые показатели производится по каждому виду расходов в отдельности (индексным методом). Обычно пересчитывают фактические расходы отчетного периода (года) в сопоставимые тарифы, ставки и цены делением их на средний индекс цен (тарифов или ставок).

Повышение производительности труда ведет к высвобождению численности работников и, следовательно, к сокращению расходов на оплату труда.

Повышение эффективности использования материально-технической базы ведет к росту фондоотдачи, производительности труда, реализации, а следовательно, и к относительному снижению расходов. Влияние улучшения или ухудшения использования материально-технической базы торговли на расходы можно изучить через показатель фондоотдачи при помощи приемов группировок, корреляции и регрессии.

После изучения влияния факторов на расходы по реализации производят обобщение результатов проведенного факторного анализа и определяют их реальную экономию или перерасход.

Аналогично изучают влияние факторов и определяют относительную экономию или перерасход при анализе динамики расходов по реализации. Чтобы установить причины допущенного перерасхода или экономии, выявить и использовать возможности и резервы снижения расходов, необходимо изучить их в разрезе отдельных статей и видов расходов.

Одной из основных статей расходов являются расходы на оплату труда. Их анализ обычно начинают с изучения и оценки показателей по труду и заработной плате. В частности, определяют соблюдение запланированной численности работников, изучают ее динамику, эффективность использования рабочего времени, применяемой системы организации и оплаты труда, анализируют закономерности изменения товарооборота и израсходованных средств на оплату труда или темпов роста (снижения) производительности труда и средней заработной платы на одного работника. Если будет установлено, что темпы роста товарооборота опережают темпы увеличения суммы расходов на оплату труда, это значит, что торговое предприятие получило относительную экономию по расходам на заработную плату.

Значительный удельный вес в расходах торговых предприятий занимают транспортные расходы. Они учитываются на статье «Расходы на железнодорожные, водные, воздушные, автомобильные и гужевые перевозки». Анализ транспортных расходов проводят в целом по статье и по видам используемых транспортных средств. Это позволяет более глубоко изучить и оценить транспортные расходы. Товары от иногородних поставщиков могут поступать как на условиях франко-вагон станция отправления, так и на условиях франко-вагон станция назначения.

Целесообразно также проверить обоснованность взимания наценок поставщиками на возмещение расходов по централизованной доставке товаров. Наценки (нормы) возмещения затрат по централизованному завозу товаров должны быть установлены в минимальных размерах при условии рационального использования транспортных средств. На практике эти нормы нередко с избытком покрывают расходы поставщиков по централизованной доставке товаров, в том числе и убытки от непроизводительного использования транспортных средств, и обеспечивают им получение неправомерной прибыли. Все это не создает материальной заинтересованности у поставщиков в совершенствовании и удешевлении транспортировки товаров.

Расходы на содержание материально-технической базы торговли в планировании и учете отражаются на четырех статьях издержек обращения: «Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря», «Амортизация основных средств», «Отчисления и затраты на ремонт основных средств», «Износ санитарной одежды, столового белья, малоценных и быстроизнашивающихся предметов».

Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря изучают в разрезе двух видов затрат:

а) расходы на аренду;

б) расходы на содержание основных средств.

По затратам, связанным с управлением предприятием (расходы на содержание административно-управленческого аппарата, оплата информационных и вычислительных услуг, канцелярские и командировочные расходы, оплата услуг почтовой, телефонной, телеграфной и факсимильной связи, расходы на повышение квалификации работников, расходы по лизинговым операциям, износ нематериальных активов и др.), определяют их целесообразность, проведение режима экономии, эффективность произведенных затрат труда и средств. Особое внимание уделяется выявлению и мобилизации резервов снижения расходов при повышении качества управления предприятиями.

1.2 Классификация расходов в торговле

Расходы по реализации торговых организаций классифицируются по экономическому содержанию: по отношению к объему реализации товаров и по группам и статьям установленной номенклатуры. По экономическому содержанию расходы по реализации делятся на чистые и дополнительные. По отношению к объему реализации товаров расходы по реализации делятся на условно-переменные и условно-постоянные.

Деятельность торговых организаций с момента их создания связана с разнообразными затратами трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

По своему характеру эти затраты делятся на два основных вида: текущие и единовременные.

Текущие затраты связаны с решаемыми в процессе хозяйственной деятельности тактическими задачами: закупкой, транспортировкой, хранением и реализацией товаров; обслуживанием материально-технической базы; содержанием персонала и др.

Единовременные затраты связаны с решаемыми торговой организацией стратегическими задачами: строительством, реконструкцией или приобретением новых торговых помещений; покупкой нового оборудования, приобретением различных нематериальных активов.

Текущими затратами, связанными с реализацией товаров, являются расходы по реализации: они учитываются на счете 44, расходы по реализации.

Расходы по реализации учитываются на всех этапах ценообразования, начиная от производства, когда в себестоимость включаются расходы по сбыту, заканчивая розничной продажей, когда в розничной цене отражаются расходы по реализации оптовой и розничной торговли.

Расходы по реализации торговой организации характеризуется следующими основными показателями:

- абсолютной суммой расходы по реализации. С помощью этого показателя дается преставление об объеме текущих затрат торговой организации, но не позволяет судить об эффективности этих затрат;

- уровнем затратоемкости торговой деятельности. Он определяется как отношение суммы расходы по реализации к сумме товарооборота, выраженное в процентах. Уровень затратоемкости является важнейшим качественным показателем экономичности хозяйственной деятельности торговой организации, отражая долю ее текущих затрат в цене реализуемых товаров;

- уровнем затратоотдачи. Этот показатель обратный предыдущему. Он характеризуется объемом товарооборота, приходящийся на единицу расходов по реализации организации, то есть свидетельствует о результативности его текущих затрат;

- уровнем рентабельности расходы по реализации. Это отношение суммы прибыли к сумме расходы по реализации, выраженное в процентах. Это один из важных показателей эффективности текущих затрат торговой организации.

По экономическому содержанию не все расходы торговых организаций включаются в расходы по реализации. Например, платежи по кредитам банкам в пределах ставки, установленной законодательством, учитываются в составе расходы по реализации, а расходы сверх ставки относятся на финансовые результаты и оплачиваются из чистой прибыли. За счет чистой прибыли уплачиваются штрафы, пени за несвоевременное перечисление налогов в бюджет, осуществляются обязательные платежи во внебюджетные фонды социального страхования. Затраты торговых организаций, которые относятся на расходы по реализации и которые не учитываются в их составе, вместе образуют экономические расходы по реализации, характеризуют суммарную величину затрат.

Главным отличием расходы по реализации от себестоимости является то, что в затратах торговых организаций отсутствует стоимость закупаемых товаров. Торговая организация получает уже готовый товар, и поэтому затрачивает средства лишь на то, чтобы продавать его.

По видам затрат расходы по реализации подразделяются на элементы и статьи, номенклатура и содержание которых установлены «Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ и услуг)». Группировка затрат по элементам стандартизирована, едина и обязательна для всех организаций. Затраты объединены в пять основных групп в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

- материальные затраты: сюда можно отнести стоимость товаров, сырья, материалов, полуфабрикатов, которые используются для упаковки, хранения, обеспечения нормального процесса; сумма износа МБП, стоимость топлива и др.;

- затраты на оплату труда. Это заработная плата за выполненную работу, оплата отпусков, надбавки к заработной плате и др.;

- отчисления на социальные нужды. Это отчисления в фонды содействия занятости населения, социальной защиты;

- амортизация основных фондов. Амортизация - это перенос стоимости основного капитала по мере износа на реализуемую с его помощью продукцию и использование этой стоимости в последующем для приобретения, возобновления выбывших основных фондов;

- прочие затраты. Это различные платежи: проценты за пользование банковским кредитом, арендная плата, отчисления и налоги относимые на расходы по реализации.

Такое деление позволяет выделить затраты овеществленного и живого труда и поэтому имеет большое значение при оценке результатов деятельности организации. Это так называемые явные (бухгалтерские) расходы, которые полностью отражаются в бухгалтерском учете.

Выделяют также неявные расходы, которые связаны с использованием принадлежащих организации ресурсов.

Для более эффективного управления расходы по реализации торговых организаций разработана система классификации затрат, то есть их группировка по какому-либо признаку:

- по участию в образовании стоимости. По этому признаку все расходы по реализации делятся на чистые и дополнительные. К чистым относятся расходы, которые непосредственно связаны с куплей-продажей товаров, учетом денежных средств, поступающих в кассу торговой организации, организацией рекламы товаров и т.д. Эти затраты не учитывают стоимость товаров и возмещаются за счет чистого дохода, созданного в сфере материального производства, а также в торговле.

Дополнительные расходы по реализации обусловлены продолжением и завершением процесса производства (транспортировка, доработка, хранение, фасовка и другие операции, осуществляемые торговой организацией). Другими словами, преобразование производственного ассортимента в торговый. Эти затраты входят в стоимость товара и возмещаются трудом работников, занятых в этих процессах.

В торговых организациях не ведется раздельный учет дополнительных и чистых расходов. Соотношение между ними можно выявить по данным специальных выборочных обследований. Оно не может быть одинаковым для всех торговых организаций, так как у всех разные затраты и определяются разным типом магазинов, товарной специализацией, месторасположением, объемом и структурой товарооборота, размером торговой площади, численностью работников, величиной собственного и оборотного капиталов.

- по подотраслям деятельности.

По этому признаку можно выделить расходы по реализации: розничных торговых организации; оптовых торговых организации; предприятий общественного питания.

Классификация издержек обращения по этому признаку обусловлена особенностями торгово-технологических процессов в розничных торговых организациях.

- по выполняемым задачам.

По этому признаку все расходы по реализации можно подразделить на операционные и административно-управленческие.

Расходы торговых организаций, связанные с осуществлением основной деятельности, называются операционными расходами. Они обусловлены непосредственным продвижением товаров от производства в сферу обращения. К ним относятся: транспортные расходы; расходы по аренде и содержанию зданий, помещений, инвентаря; расходы на заработную плату работникам; расходы на текущий ремонт; расходы по хранению и подготовке товаров к продаже и др.

Административно- управленческие - это расходы торговых организаций на содержание работников аппарата управления и его структурных подразделений (филиалов), материально-техническое обслуживание их деятельности, включая затраты на содержание легкового транспорта и компенсации за использование личных автомобилей, служебные командировки и др.

- по способу распределения по товарным группам.

По этому признаку все расходы торговой организации делятся на прямые и косвенные. Расходы торговых организаций, которые на основании имеющихся документов могут быть отнесены к определенной товарной группе без дополнительных расчетов, называются прямыми расходами. Косвенные расходы - это расходы торговых организаций, которые в связи с комплектностью их осуществления не могут быть в полном объеме отнесены к тому или иному результату торговой деятельности и требуют предварительного распределения. Это могут быть, например, затраты на перевозку партии товаров, состоящих из нескольких товарных групп, при их распределении по группам реализуемых товаров.

- по отношению к товарообороту расходы делятся на зависящие от товарооборота (условно-переменные) и мало зависящие от товарооборота (условно-постоянные).

К условно-переменным расходам относятся расходы, размер которых зависит от объема товарооборота. Это транспортные расходы, расходы по заработной плате, расходы по хранению и подготовке товаров к продаже, по естественной убыли, процент за пользованием кредитом и др. При этом степень зависимости размера затрат различна. Она может быть пропорциональной, то есть сумма переменных затрат отдельных видов увеличивается или уменьшается пропорционально изменению объема товарооборота (потери товаров от естественной убыли) и дегрессивной, то есть сумма переменных затрат растет медленнее, чем объем товарооборота (расходы на рекламу при эффективном ее осуществлении); степень зависимости размера затрат может быть прогрессивной, то есть сумма переменных затрат отдельных видов растет быстрее, чем объем товарооборота (расходы на заработную плату торгово-оперативных работникам при сдельно-премиальной системе оплаты труда).

Таким образом, наличие переменных расходов по реализации обусловлено процессом реализации товаров в торговой организации.

Расходы по реализации в отечественной экономике классифицируются по видам и статьям расходов, по отраслям хозяйственной деятельности, по товарам. Номенклатура статей расходов включает 15 статей.

Номенклатура статей расходов торговли и общественного питания:

1. Расходы на железнодорожные, водные, воздушные, автомобильные и гужевые перевозки.

2. Расходы на оплату труда.

3. Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря.

4. Амортизация основных средств.

5. Отчисления и затраты на ремонт основных средств.

6. Износ санитарной одежды, столового белья, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, столовой посуды и приборов.

7. Расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд.

8. Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров.

9. Расходы на торговую рекламу.

10. Проценты за пользование кредитом и займами.

11. Потери товаров и продуктов при перевозке, хранении и реализации.

12. Расходы на тару.

13. Отчисления на социальные нужды.

14. Налоги, отчисления и сборы, включаемые в расходы по реализации.

15. Прочие расходы.

Практическая ценность деления затрат на переменные и постоянные состоит в следующем: во-первых, такое деление способствует решению задачи регулирования массы и прироста прибыли на основе относительного снижения расходов при росте выручки от реализации, во-вторых, такая классификация позволяет определить окупаемость затрат, то есть запас финансовой прочности предприятия, в-третьих, выделение постоянных затрат дает возможность использовать метод маржинальной прибыли (доход от реализации минус переменные затраты) для определения размера торговой надбавки.

1.3 Управление расходами на современном этапе

В современных условиях возрастает роль оперативного управления расходами и контроль за ними, эффективность этой деятельности оценивается в ее взаимосвязи с конечными социально-экономическими показателями работы торговой организации. Контроль следует понимать, как проверку умения использовать ресурсы таким образом, чтобы вести бизнес как можно эффективней.

Эффективным считается такое управление, которое обеспечивает:

1) надлежащий учет и отчетность;

2) логичную классификацию, с возможностью полного их анализа;

3) прогнозирование и планирование расходов на реализацию.

Для организации контроля за расходами необходимо их разделить на регулируемые и нерегулируемые. Нерегулируемые постоянные расходы невозможно существенно снизить или увеличить за короткий срок. К таким затратам относят арендную плату, расходы на подготовку кадров и т.п. Регулируемые - это прочие расходы, такие как выписка газет, телефонные переговоры, хознужды и другие.

Учет расходов основан на том, что каждая сумма расходов должна быть документально подтверждена. Факт совершения операции (осуществления того или иного вида затрат) и ее содержание могут быть подтверждены одним из большого количества различных документов (актами приемки выполненных работ, квитанциями, счетами, счетами-фактурами, товарно-транспортными накладными, товарными накладными, актами на списание товарно-материальных ценностей, платежными документами, расчетно-платежной (расчетной) ведомостью на оплату труда персонала, путевыми листами и т.п., бухгалтерскими справками), но во всех случаях торговая организация должна иметь возможность подтвердить производственную направленность затрат; при анализе информации, содержащейся в первичном документе, должна ясно прослеживаться прямая связь произведенных расходов с торговым процессом или их обусловленностью организацией торгового процесса. Здесь же следует отметить, что непосредственно тот или иной договор не является основанием для бухгалтерских записей: записи в учете могут быть произведены только на основании соответствующим образом оформленных первичных документов, отражающих сам факт выполнения предусмотренных договором работ или оказания услуг.

Учет расходов в разрезе большего количества статей, предоставляя более детальную информацию о расходах, способствует усилению режима экономии в отрасли. Кроме того, необходимость увеличения аналитичности сведений о расходах определяется еще и тем, что в отдельных торговых организациях бухгалтеру целесообразно вести учет расходов раздельно по каждому хозрасчетному подразделению. В зависимости от порядка включения расходов в издержки отдельных хозрасчетных подразделений их делят на прямые и распределяемые (косвенные).

Прямыми являются те затраты, которые могут быть отнесены непосредственно на расходы конкретного подразделения на основании первичных документов. К этой группе расходов относятся: заработная плата персонала данного подразделения, амортизация основных средств, износ МБП и санспецодежды, арендная плата за используемые основные средства, расходы по текущему и капитальному ремонту основных средств, расходы на содержание холодильных установок, часть транспортных расходов и т.п.

Распределяемые расходы в течение месяца учитываются в целом по организации, а по окончании месяца распределяются между хозрасчетными подразделениями и объективность этого распределения влияет на уровень рентабельности подразделений.

Распределяемые расходы различны по своему экономическому содержанию, поэтому важно объединить их в качественно однородные группы и правильно выбрать экономически обоснованную базу для их распределения. Объединение расходов однородной группы с тем, чтобы в дальнейшем распределить их пропорционально одному из показателей деятельности хозрасчетных подразделений (товарообороту, численности персонала, фонду заработной платы, торговой площади), возможно лишь в случае большей, чем предлагаемая, детализации аналитического учета. Исходя из этого, торговая организация, ориентируясь на конкретные условия хозяйствования и требование усиления контроля за рациональным использованием средств, может вести аналитический учет расходов в разрезе субстатей расходов, то есть подразделяя отдельные статьи расходов на подстатьи.

Анализ расходов направлен на выявление возможностей повышения эффективности работы торговой организации за счет более рационального использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов в процессе осуществления актов купли-продажи товаров и организации торгового обслуживания потребителей.

Задачей полного анализа расходов является определение:

- динамики и степени выполнения плана расходов по общему уровню и отдельным статьям расходов;

- размера и темпа изменения фактического (ожидаемого) уровня расходов на реализацию по сравнению с их плановым уровнем и в динамике;

- величины экономии или перерасхода средств (по общему уровню расходов на реализацию и отдельным статьям);

- изменений размера влияния основных факторов на отклонение фактических затрат от плановых;

- уровня затрат на реализацию отдельных видов товаров;

- различий по сравнению с расходами конкурентов. По итогам анализа составляется объяснительная записка, содержащая конкретные рекомендации по управлению расходами и ликвидации нерациональных текущих расходов в торговле.

Абсолютное отклонение (экономия или перерасход) представляет собой разницу между фактической и плановой суммой расходов (или в динамике).

Изменение уровня расходов рассчитывается как отклонение фактического уровня от плана или данных прошлого периода. Темп изменения уровня расходов определяется делением размера изменения их уровня к базисному уровню, выраженным в процентах.

Темп изменения показывает, насколько процентов изменился уровень расходов по отношению к базисному уровню, если последний принять за 100%.

Относительная экономия (перерасход) определяется умножением размера изменения уровня расходов на фактический розничный товарооборот и делением произведения на 100.

Показатель затратоотдачи исчисляется отношением товарооборота к сумме расходов.

На снижение расходов торговой организации оказывают также влияние эффективность использования основных фондов, применение прогрессивных форм торговли, совершенствование условий закупа и завоза товара, прием или передача магазинов и др.

Доведение товаров до покупателей требует различных затрат труда и средств. Поэтому для более глубокого анализа расходов и влияния на них структуры товарооборота необходимы расчеты издержкоемкости отдельных товарных групп и товаров.

Потоварно-групповые расходы определяются следующими методами:

- использование отчетных данных узкоспециализированной сети;

- расчет сравнительных коэффициентов издержкоемкости;

- простой счет, основанный на выборочном бухгалтерском учете расходов;

- экономико-математическое моделирование.

Процесс управления расходами достаточно сложен, поскольку он требует учета разнонаправленных интересов: государства, отрасли, организации, контрагентов, покупателей. Действовавшие до недавнего времени административно-хозяйственные методы управления требовали учёта, прежде всего государственных интересов. Социальные факторы при формировании расходов не учитывались. Однако некоторые виды расходов государство по-прежнему регулирует путем их нормирования. К их числу относятся:

- расходы на рекламу;

- командировочные расходы;

- расходы на компенсацию за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей.

По этим статьям суммы расходов относятся в полном объёме на затраты на реализацию, однако превышение фактических расходов над нормативами не должно уменьшать налогооблагаемую прибыль, то есть на сумму превышения расходов налогооблагаемая прибыль увеличивается.

Эффективное управление расходами на реализацию позволяет организации уменьшить те расходы, которые не являются целесообразными.

На заключительном этапе анализа обобщаются результаты всех проведенных расчетов и разрабатываются мероприятия, способствующие соблюдению режима экономии, устранению непроизводительных расходов и потерь, обеспечению правильных пропорций между различными количественными и качественными показателями деятельности торговой организации, обеспечению конкурентоспособности затрат при конкурентоспособности торговых услуг.

Таким образом, расходы, связанные с деятельностью розничной торговой организации, нельзя рассматривать как твердо фиксированные величины или сферу, не допускающую воздействия, они могут быть и должны стать объектом управления. Если удастся уменьшить их путем эффективного управления без снижения объема реализации, валовых доходов, качества торгового обслуживания, то создается возможность увеличения прибыли.

2. АНАЛИЗ РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ТОВАРОВ УП «УНИВЕРМАГ «БЕЛАРУСЬ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика УП «Универмаг «Беларусь»

УП «Универмаг «Беларусь» образован в соответствии с приказом Министерства торговли БССР № 50 от 3 мая 1978 г. и в своей деятельности подотчетен Главному управлению торговли Мингорисполкома. Универмаг является самостоятельным государственным предприятием, основанным на государственной собственности, закрепленной за ним на правах владения, пользования и распоряжения в пределах, установленных действующими законодательными актами Республики Беларусь.

Универмаг имеет самостоятельный баланс и счета в учреждениях банков, печать со своим наименованием, другие необходимые штампы и является юридическим лицом. Универмаг действует в соответствии с законом «О предприятиях в Республике Беларусь», другими законодательными актами и на основании Устава предприятия. УП «Универмаг Беларусь» осуществляет свою деятельность на основе полного хозяйственного расчета самофинансирования и самоокупаемости.

Юридический адрес:

220026, г. Минск, ул. Жилуновича, 4.

Режим работы универмага: с 9.00 до 21.00, в воскресенье и праздничные дни - с 10.00 до 19.00.

Главной задачей УП «Универмаг «Беларусь» является хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и интересов собственника имущества предприятия.

УП «Универмаг «Беларусь» является одним из крупнейших торговых предприятий столицы Республики Беларусь: торговая площадь составляет 6900 м2, складская - 8600 м2, а общая - 31250 м2.Универмаг работает более чем с 2000 поставщиками, свыше 80 % которых отечественные. Ежедневно универмаг посещают более 30 тысяч покупателей, совершается боле 45 тысяч покупок. В УП «Универмаг «Беларусь» продаются более 40 тыс. наименований промышленных и продовольственных товаров для населения с любым достатком.

Численность работников УП «Универмаг «Беларусь» на 01.01.2007 г. составила 1158 чел., в том числе: продавцов - 536 чел. (продавцов I категории 362 чел., продавцов II категории - 154 чел., продавцов III категории - 20 чел.), контролеров-кассиров - 19 чел. (контролеров-кассиров I категории - 8 чел., контролеров-кассиров II категории - 10 чел., контролеров-кассиров III категории - 1 чел.).

Информация об основных показателях хозяйственной деятельности УП «Универмаг «Беларусь» за 2005-2006 гг. взята из отчета о прибылях и убытках (приложение А) и приведена в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности УП «Универмаг «Беларусь» за 2005-2006 гг

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед. изм. | 2005г. | 2006г. | Изменение (+,-) | 2006г. в % к 2005г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Розничный товарооборот |  |  |  |  |  |
| - в действующих ценах | млн. руб. | 63787 | 78028 | +14241 | 122,3 |
| - в сопоставимых ценах | млн. руб. | 63787 | 67909,5 | +4122,5 | 106,5 |
| Доход от реализации |  |  |  |  |  |
| - сумма | млн. руб. | 11010 | 13964 | +2954 | 126,8 |
| - в % к обороту | % | 17,26 | 17,9 | +0,64 | - |
| Расходы на реализацию |  |  |  |  |  |
| - сумма | млн. руб. | 9448 | 11797 | +2349 | 124,8 |
| - в % к обороту | % | 14,81 | 15,12 | +0,31 | - |
| Прибыль от реализации товаров |  |  |  |  |  |
| - сумма | млн. руб. | 1562 | 2167 | +605 | 138,7 |
| - в % к обороту | % | 2,45 | 2,78 | +0,33 | - |
| Прибыль (убыток) от операционных доходов и расходов | млн. руб. | 145 | 175 | +30 | 120,7 |
| Прибыль (убыток) от внереализационных доходов и расходов | млн. руб. | -249 | -745 | -496 | - |
| Итого прибыль отчетного периода |  |  |  |  |  |
| - сумма | млн. руб. | 1458 | 1597 | +139 | 109,5 |
| - в % к обороту | % | 2,29 | 2,05 | -0,24 | - |
| Налоги и сборы, производимые из прибыли | млн. руб. | 653 | 879 | +226 | 134,6 |
| Расходы и платежи из прибыли | млн. руб. | 2 | 10 | +8 | 500,0 |
| Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия |  |  |  |  |  |
| - сумма | млн. руб. | 803 | 708 | -95 | 88,2 |
| - в % к обороту | % | 1,26 | 0,91 | -0,35 | - |
| Среднесписочная численность | чел. | 1162 | 1158 | -4 | 99,7 |
| Средний оборот 1-го работника |  |  |  |  |  |
| - в действующих ценах | млн. руб. | 54,89 | 67,38 | +12,49 | 122,8 |
| - в сопоставимых ценах | млн. руб. | 54,89 | 58,64 | +3,75 | 106,8 |
| Торговая площадь | м2 | 6900 | 6900 | - | 100,0 |
| Товарооборот на 1 м2 торговой площади |  |  |  |  |  |
| - в действующих ценах | млн. руб. | 9,24 | 11,31 | +2,07 | 122,4 |
| - в сопоставимых ценах | млн. руб. | 9,24 | 9,84 | +0,6 | 106,5 |

Как видно из данных таблицы 1, общий объем товарооборота УП «Универмаг «Беларусь» за 2005 год составил 63787 млн. руб., общий объем товарооборота за 2006 года - 78028 млн. руб. Темп роста товарооборота в действующих ценах составил 122,3 %. В сопоставимых ценах к 2005 году товарооборот составил 67909,5 млн. руб. Темп роста в сопоставимых ценах равен 106,5 %. Это произошло за счет увеличения числа покупателей.

Доход от реализации увеличился на 2954 млн. руб. по сравнению с 2005 г. Темп роста розничного товарооборота (122,3 %) ниже темпов роста доходов от реализации (126,8%), что обусловило увеличение доходности на 0,64% к обороту (17,9 % - 17,26 %). Увеличение дохода от реализации связано с ростом розничного товарооборота. Для расчета влияния этого фактора необходимо изменение суммы дохода от реализации умножить на уровень доходов 2005 г. По УП «Универмаг «Беларусь» за счет данного фактора получено доходов от реализации на сумму 509,86 млн. руб. (+2954 × 17,26 / 100). Остальная сумма 2444,14 млн. руб. (2954 млн. руб. - 509,86 млн. руб.)) полученных доходов сформировалась под влиянием других факторов, в частности за счет увеличения среднего уровня торговых надбавок, упрощения звенности товародвижения, изменения структуры розничного товарооборота.

Расходы на реализацию увеличились на 2349 млн. руб. и составили за 2006 год 11797 млн. руб. Темп прироста товарооборота составил 22,3 %, а сумма расходов на реализации продукции возросла на 24,8 %, что и обусловило увеличение их уровня на 0,31 % к обороту. Темп увеличения расходов на реализацию составил 2,09 % (+0,31 / 14,81 × 100). Такая ситуация свидетельствует об ухудшении эффективности использования текущих затрат. В результате увеличения уровня расходов на реализацию продукции сумма относительного перерасхода составила 241,89 млн. руб. (+0,31 × 78028 / 100).

Прибыль от реализации в отчетном периоде по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилась на 605 млн. руб. или на 38,7 %. Прибыль от операционных доходов и расходов увеличилась на 30 млн. руб. или на 20,7 %. За 2005 г. был получен убыток от внереализационных доходов и расходов на сумму 249 млн. руб., а за 2006 г. - на сумму 745 млн. руб. Прибыль отчетного периода увеличилась на 139 млн. руб., или на 9,5 %.

Среднесписочная численность работников УП «Универмаг «Беларусь» по сравнению с 2005 годом уменьшилась на 4 человек. В связи с тем, что темп роста товарооборота превысил темп изменения численности работников, товарооборот на одного работника увеличился на 12,49 млн. руб. в действующих ценах и на 3,75 млн. руб. в сопоставимых ценах.

Торговая площадь УП «Универмаг «Беларусь» по сравнению с 2005 годом не изменилась и составила 6900 м2. Товарооборот на 1 м2 торговой площади в фактических ценах увеличился на 2,07 млн. руб., а в сопоставимых ценах - на 0,6 млн. руб.

Для оценки ликвидности баланса и платежеспособности УП «Универмаг «Беларусь» на основании данных бухгалтерского баланса (приложение Б) рассмотрим следующие коэффициенты (таблица 2).

Таблица 2. Коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами УП «Универмаг «Беларусь»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | На 01.01.2006 г. | На 01.01.2007 г. | Норматив |
| Коэффициент текущей ликвидности К1=стр.290 | 1,134 | 1,123 | К1≥1,0 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами К2 | 0,118 | 0,109 | К2≥0,1 |
| Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активамиК3 | 0,318 | 0,366 | К3≤0,85 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности Кабс | 0,052 | 0,082 | Кабс≥0,2 |

Коэффициент текущей ликвидности:

На 01.01.2006 г.:

9862 / 8694 = 1,134

На 01.01.2007 г.:

12229 / 10890 = 1,123

Коэффициент текущей ликвидности на начало и конец отчетного периода имеет значение выше нормативного, это свидетельствует о том, что УП «Универмаг «Беларусь» на 01.01.2007 г. обеспеченно собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

Рисунок 1. Коэффициент текущей ликвидности, К1

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:

На 01.01.2006 г.:

(18866 – 231 – 17467) / 9862 = 0,118

На 01.01.2007 г.:

(18865 +9 – 17535) / 12229 = 0,109

Рисунок 2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, К2

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на начало и конец отчетного периодов имеет значение выше нормативного, это свидетельствует о том, что у УП «Универмаг «Беларусь» достаточно собственных оборотных средств для ведения хозяйственной деятельности и обеспечения финансовой устойчивости.

Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами:

На 01.01.2006 г.:

8694 / 27329 = 0,318

На 01.01.2007 г.:

10890 / 29764 = 0,366

Рисунок 3. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами, К3

Значение данного коэффициента соответствует нормативу, то есть УП «Универмаг «Беларусь» способно рассчитаться по своим финансовым обязательствам после реализации активов.

Коэффициент абсолютной ликвидности:

На 01.01.2006 г.:

(6 + 448) / 8694 = 0,052

На 01.01.2007 г.:

(6 + 882) / 10890 = 0,082

Значения коэффициента абсолютной ликвидности на начало и конец отчетного периода не соответствуют нормативу. Коэффициент абсолютной ликвидности - это норма денежных резервов. Приведенные выше расчеты свидетельствуют о том, что у УП «Универмаг «Беларусь» нет гарантии погашения долгов.

Рисунок 4. Коэффициент абсолютной ликвидности, Кабс.

Таким образом, анализ платежеспособности и ликвидности УП «Универмаг «Беларусь» показал, что в целом финансовое состояние УП «Универмаг «Беларусь» можно охарактеризовать как устойчивое. Организация обеспечена собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств, у УП «Универмаг «Беларусь» достаточно собственных оборотных средств для ведения хозяйственной деятельности и обеспечения финансовой устойчивости, УП «Универмаг «Беларусь» способно рассчитаться по своим финансовым обязательствам после реализации активов, однако у организации нет гарантии погашения долгов.

2.2 Экономический анализ расходов на реализации товаров УП «Универмаг «Беларусь»

Расходы по реализации товаров УП «Универмаг «Беларусь» в разрезе отдельных статей сложились следующим образом (таблица 3).

Таблица 3. Информация о составе расходов по реализации УП «Универмаг «Беларусь» за 2005-2006 гг

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статьи расходов по реализации продукции | 2005 г. | 2006 г. | Отклонение |
| сумма, млн. руб. | уровень, % | сумма, млн. руб. | уровень, % | сумма, млн. руб. | уровень, % |
| Расходы на транспортировку товаров | 103,9 | 1,1 | 141,6 | 1,2 | +37,7 | +0,1 |
| Расходы на оплату труда | 5011,2 | 53,04 | 5847,8 | 49,57 | +836,6 | -3,47 |
| Расходы по аренде (лизингу) | - | - | 5,9 | 0,05 | +5,9 | +0,05 |
| Расходы на содержание зданий, сооружений, помещений | 330,7 | 3,5 | 710,2 | 6,02 | +379,5 | +2,52 |
| Амортизация основных средств | 843,8 | 8,93 | 1130,2 | 9,58 | +286,4 | +0,65 |
| Затраты и отчисления на ремонт основных средств | 342,0 | 3,62 | 318,5 | 2,7 | -23,5 | -0,92 |
| Расходы на санитарную и спец. Одежду и малоценные предметы | 91,6 | 0,97 | 147,5 | 1,25 | +55,9 | +0,28 |
| Расходы на хранение, подработку и упаковку товаров | 140,8 | 1,49 | 317,3 | 2,69 | +176,5 | +1,2 |
| Расходы на рекламу | - | - | 5,9 | 0,05 | +5,9 | +0,05 |
| Проценты за пользование кредитами и займами | 61,4 | 0,65 | 62,5 | 0,53 | +1,1 | -0,12 |
| Потери товаров при хранении и транспортировке | 121,9 | 1,29 | 147,5 | 1,25 | +25,6 | -0,04 |
| Отчисления на социальные нужды | 1753,5 | 18,56 | 2049,1 | 17,37 | +295,6 | -1,19 |
| Налоги, отчисления, сборы | 415,7 | 4,4 | 573,3 | 4,86 | +157,6 | +0,46 |
| Прочие нормируемые затраты | 97,3 | 1,03 | 119,2 | 1,01 | +21,9 | -0,02 |
| Расходы на обеспечение условий труда персонала | 54,8 | 0,58 | 56,6 | 0,48 | +1,8 | -0,1 |
| Расходы по управлению и функционированию организации | 73,7 | 0,78 | 147,5 | 1,25 | +73,8 | +0,47 |
| Прочие расходы | 5,7 | 0,06 | 16,5 | 0,14 | +10,8 | +0,08 |
| Итого: | 9448 | 100 | 11797 | 100 | +2349 | - |

Как видно из данных таблицы 3, расходы по реализации продукции УП «Универмаг «Беларусь» за анализируемый период возросли на 2349 млн. руб. По всем статьям расходов по реализации продукции за 2006 г., кроме затрат и отчислений на ремонт основных средств (по данной статье расходов произошло уменьшение на 23,5 млн. руб.) наблюдается рост по сравнению с 2005 г.

Наибольший удельный вес в расходах занимают расходы на оплату труда, которые увеличились в 2006 г. на 836,6 млн. руб. по сравнению с 2005 г., удельный вес в общей сумме расходов по реализации продукции расходов на оплату труда снизился на 3,47 %. Отчисления на социальные нужды увеличились в 2006 г. на 295,6 млн. руб. по сравнению с 2005 г., удельный вес в общей сумме расходов по реализации продукции отчислений на социальные нужды снизился на 1,19 %.

Положительным следует считать то, что снизился уровень в общей сумме расходов на реализацию процентов за пользование кредитами и займами (на 0,12 %) и потерь товаров при хранении и транспортировке (на 0,04 %).

Информация о расходах по реализации товаров УП «Универмаг «Беларусь» в разрезе кварталов приведена в таблице 4.

Таблица 4. Информация о расходах по реализации товаров УП «Универмаг «Беларусь» в разрезе кварталов за 2005-2006 гг

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Кварталы | 2005 г. | 2006 г. | Отклонение 2006 г. от 2005 г. |
| сумма, млн. руб. | уровень, % | сумма, млн. руб. | уровень, % | сумма, млн. руб. | уровень, % |
| I | 1986,0 | 21,02 | 2299,2 | 19,49 | +313,2 | -1,53 |
| II | 2359,2 | 24,97 | 2731,0 | 23,15 | +371,8 | -1,82 |
| III | 2523,5 | 26,71 | 2991,7 | 25,36 | +468,2 | -1,35 |
| IV | 2579,3 | 27,3 | 3775,1 | 32,0 | +1195,8 | +4,7 |
| Всего за год: | 9448 | 100 | 11797 | 100 | +2349 | - |

Как видно из данных, приведенных в таблице 4, расходы по реализации товаров УП «Универмаг «Беларусь» в 2005-2006 гг. увеличивались с каждым кварталом. В первом квартале 2006 г. по сравнению с первым кварталом 2005 г. расходы по реализации товаров возросли на 313,2 млн. руб., во втором квартале - на 371,8 млн. руб., в третьем - 468,2 млн. руб., в четвертом - на 1195,8 млн. руб. Удельный вес расходов на реализацию в разрезе кварталов 2006 г. к 2005 г. к общей их сумме за год в первом, втором и третьем кварталах увеличился, а в четвертом - снизился.

Рассчитаем следующие аналитические показатели расходов на реализацию:

1) уровень расходов по общему уровню и отдельным статьям за 2006 г. и 2005 г. (УР):

2) размер изменения общего уровня и уровня расходов на реализацию товаров в разрезе кварталов:

Приведенные выше расчеты свидетельствую о снижении уровня расходов УП «Универмаг «Беларусь» в первом и третьем кварталах 2006 г. к аналогичным периодам 2005 г., то есть в первом и третьем кварталах наблюдается экономия расходов по реализации товаров. Во втором и четвертом кварталах 2006 г. уровень расходов по реализации товаров превысил уровень расходов второго и четвертого кварталов 2005 г. В целом за 2006 г. увеличение уровня расходов на реализацию составило 0,31 % к товарообороту, то есть перерасход на 0,31 %.

Рассчитаем показатели оценки эффективности расходов на реализацию товаров:

1) рентабельность расходов на реализацию товаров (Ррасх):

, (1)

где Потч - прибыль за отчетный период;

Р - расходы на реализацию товаров.

В 2005 г. рентабельность расходов на реализацию начиная с первого квартала к концу года снижалась, аналогичная тенденция характерна и для 2006 г. В каждом квартале 2006 г., рентабельность расходов ниже к аналогичным периодам 2005 г., также это характерно и для годового уровня рентабельности. Данные расчеты свидетельствуют о том, что в 2006 г. с каждого рубля затрат организация получила меньше прибыли, чем в 2005 г., это же характерно и для каждого квартала.

2) затратоотдача (З):

, (2)

где РТО - розничный товарооборот.

Приведенные выше данные свидетельствуют о том, что в 2005 г. с первого квартала по третий затратоотдача уменьшалась, а в четвертом квартале увеличилась и превысила уровень первого, второго и третьего кварталов. В 2006 г. в разрезе кварталов наблюдается тенденция уменьшения затратоотдачи во втором квартале по сравнению с первым и в третьем квартале по сравнению со вторым. В четвертом квартале затратоотдача увеличилась по сравнению с третьим кварталом. В целом в 2006 г. затратоотдача меньше, чем в 2005 г. на 0,14 руб. (6,61 руб. - 6,75 руб.), это свидетельствует об ухудшении эффективности использования текущих затрат.

3) уровень расходов на оплату труда (УРот):

, (3)

где Рот - расходы на оплату труда.

Приведенные выше расчеты свидетельствуют о снижении уровня расходов на оплату труда на 0,67 % (7,67 % - 8,34 %).

4) рентабельность средств на оплату труда (РФЗП):

. (4)

Темп фонда заработной платы (112,4 %) превысил темп роста прибыли (109,5 %), это привело к снижению рентабельности средств на оплату труда на 0,71 % (26,69 % - 27,4 %).

3. РЕЗЕРВЫ ЭКОНОМИИ РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ТОВАРОВ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ УП «УНИВЕРМАГ «БЕЛАРУСЬ»

В качестве путей снижения расходов на реализации товаров УП «Универмаг «Беларусь» можно предложить оптимизацию транспортных расходов.

Оптимизацию логистических (транспортных) расходов следует вести в двух направлениях:

- оптимизация графиков поставок товаров, например, завоз продуктов длительного хранения и замороженных продуктов в УП «Универмаг «Беларусь» ведется 3 раза в неделю. Следует завозы сократить до двух раз в неделю. При этом сократятся не только транспортные расходы, но и меньше людей будет задействовано в доставке и приемке товаров.

Фактический уровень расходов на хранение, подработку и подсортировку товаров УП «Универмаг «Беларусь» составляет за 2006 год 2,69 % (1,49 % за аналогичный период 2005 г.), транспортные расходы по доставке товаров - 1,2 % в 2006 г. (1,1 % за 2005 г.).

Рассчитаем эластичность уровня расходов на хранение от уровня транспортных расходов:

Кэл = ((2,69 - 1,49) / 2,69) / ((1,2 - 1,1) / 1,2) = 5,375

Тогда при снижении транспортных расходов на 10 %, темп снижения расходов на хранение составит:

Тпр = 5,375 × (-10%) = 53,75 %;

Ухр = 53,75 % × 2,69 = 1,45 %.

Уровень транспортных расходов при этом составит 1,08 %, то есть уровень расходов по двум статьям будет равен 2,53 % (1,45 + 1,08), вместо имеющихся 3,89 % (2,69 + 1,2).

- оптимизация отгрузки товаров от поставщиков - сделать поставки регулярными. Тогда будет сокращение не только времени между поставками, но и организация получит скидки при отгрузке плановыми партиями.

Скидки, предоставляемые поставщиками, приводят к росту доходности реализации и, в свою очередь, к росту прибыли от реализации. Рассмотрим данный резерв роста прибыли на примере условий реализации кондитерских изделий. В настоящее время между поставщиками данных групп товаров существует жесткая конкуренция и при заключении договора на плановые поставки, отдельные контрагенты готовы предоставить скидку постоянному покупателю в размере до 3 %. Товарооборот по данной группе за 2006 год составил 1130 млн. руб. При неизменном уровне расходов на реализацию товаров, сохранении цен на прежнем уровне, сумма дополнительной прибыли составит:

1130× 100 / 118 × 3 / (100 + 3) = 27,9 млн. руб.

Стоит отметить, что в современной действительности надо уметь четко рассчитывать свои действия, то есть планировать, анализировать, выявлять тенденции и закономерности деятельности для повышения эффективности деятельности организации, то есть увеличения прибыли при одновременной оптимизации затрат на ее получение.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенный в курсовой работе анализ позволяет сделать следующие выводы.

Расходы по реализации являются основным оценочным показателем хозяйственной деятельности торговой организации. С их помощью можно дать оценку эффективности работы организации. Расходы по реализации классифицируются по нескольким признакам. Их состав регламентируется «Основным положением по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ и услуг)».

Важным показателем качества работы торговой организации является уровень расходов по реализации. Он тесно связан с важнейшим показателем хозяйственной деятельности торговли - прибылью, чем ниже уровень расходов по реализации, тем выше прибыль.

Для объективной оценки расходов по реализации в торговой организации необходимо проводить их анализ. Он проводится в целом и в разрезе отдельных статей расходов по реализации. Это помогает лучше разобраться в том, за счет каких факторов изменился уровень расходов по реализации.

В курсовой работе был проведен анализ расходов по реализации УП «Универмаг «Беларусь» и предложены резервы их экономии.

Расходы на реализацию товаров в УП «Универмаг «Беларусь» увеличились по сравнению с 2005 г. на 2349 млн. руб. и составили за 2006 год 11797 млн. руб. Темп прироста товарооборота составил 22,3 %, а сумма расходов на реализации продукции возросла на 24,8 %, что и обусловило увеличение их уровня на 0,31 % к обороту. Темп увеличения расходов на реализацию составил 2,09 %. Такая ситуация свидетельствует об ухудшении эффективности использования текущих затрат. В результате увеличения уровня расходов на реализацию продукции сумма относительного перерасхода составила 241,89 млн. руб.

Расходы по реализации продукции УП «Универмаг «Беларусь» за анализируемый период возросли на 2349 млн. руб. По всем статьям расходов по реализации продукции за 2006 г., кроме затрат и отчислений на ремонт основных средств (по данной статье расходов произошло уменьшение на 23,5 млн. руб.) наблюдается рост по сравнению с 2005 г. Наибольший удельный вес в расходах занимают расходы на оплату труда, которые увеличились в 2006 г. на 836,6 млн. руб. по сравнению с 2005 г., удельный вес в общей сумме расходов по реализации продукции расходов на оплату труда снизился на 3,47 %. Отчисления на социальные нужды увеличились в 2006 г. на 295,6 млн. руб. по сравнению с 2005 г., удельный вес в общей сумме расходов по реализации продукции отчислений на социальные нужды снизился на 1,19 %. Положительным следует считать то, что снизился уровень в общей сумме расходов на реализацию процентов за пользование кредитами и займами (на 0,12 %) и потерь товаров при хранении и транспортировке (на 0,04 %).

Анализ расходов в разрезе кварталов показал, что расходы по реализации товаров УП «Универмаг «Беларусь» в 2005-2006 гг. увеличивались с каждым кварталом. В первом квартале 2006 г. по сравнению с первым кварталом 2005 г. расходы по реализации товаров возросли на 313,2 млн. руб., во втором квартале - на 371,8 млн. руб., в третьем - 468,2 млн. руб., в четвертом - на 1195,8 млн. руб. Удельный вес расходов на реализацию в разрезе кварталов 2006 г. к 2005 г. к общей их сумме за год в первом, втором и третьем кварталах увеличился, а в четвертом - снизился.

Анализ аналитических показателей расходов на реализацию показал, что снижение уровня расходов УП «Универмаг «Беларусь» в первом и третьем кварталах 2006 г. к аналогичным периодам 2005 г., то есть в первом и третьем кварталах наблюдается экономия расходов по реализации товаров. Во втором и четвертом кварталах 2006 г. уровень расходов по реализации товаров превысил уровень расходов второго и четвертого кварталов 2005 г. В целом за 2006 г. увеличение уровня расходов на реализацию составило 0,31 % к товарообороту, то есть перерасход на 0,31 %.

В 2005 г. рентабельность расходов на реализацию начиная с первого квартала к концу года снижалась, аналогичная тенденция характерна и для 2006 г. В каждом квартале 2006 г., рентабельность расходов ниже к аналогичным периодам 2005 г., также это характерно и для годового уровня рентабельности. Данные расчеты свидетельствуют о том, что в 2006 г. с каждого рубля затрат организация получила меньше прибыли, чем в 2005 г., это же характерно и для каждого квартала.

В 2005 г. с первого квартала по третий затратоотдача уменьшалась, а в четвертом квартале увеличилась и превысила уровень первого, второго и третьего кварталов. В 2006 г. в разрезе кварталов наблюдается тенденция уменьшения затратоотдачи во втором квартале по сравнению с первым и в третьем квартале по сравнению со вторым. В четвертом квартале затратоотдача увеличилась по сравнению с третьим кварталом. В целом в 2006 г. затратоотдача меньше, чем в 2005 г. на 0,14 руб., это свидетельствует об ухудшении эффективности использования текущих затрат.

Также проведенные расчеты свидетельствуют о снижении уровня расходов на оплату труда на 0,67 %. Поскольку темп роста фонда заработной платы (112,4 %) превысил темп роста прибыли (109,5 %), это привело к снижению рентабельности средств на оплату труда на 0,71 %.

В качестве резервов экономии расходов на реализации товаров УП «Универмаг «Беларусь» можно предложить оптимизацию транспортных расходов.

Оптимизацию логистических (транспортных) расходов следует вести в двух направлениях:

1) оптимизация графиков поставок товаров - то есть завоз продуктов длительного хранения и замороженных продуктов в магазин ведется 3 раза в неделю. Следует завозы сократить до двух раз в неделю. При этом сократятся не только транспортные расходы, но и меньше людей будет задействовано в доставке и приемке товаров.

2) оптимизация отгрузки товаров от поставщиков - сделать поставки регулярными. Тогда будет сокращение не только времени между поставками, но и организация получит скидки при отгрузке плановыми партиями.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие/ Под общ. ред. Л. Л. Ермолович. – Мн.: Интерпрессервис; Экоперспектива, 2001. – 576 с.
2. Аникеев И.М., Аникеева И.С. Основы финансового аудита. Мн.: Белмаркет, 1995. 80 с.
3. Валевич Р.П., Давыдова Г.А. Экономика торгового предприятия: Учеб. пособие. Мн.: Выш. шк., 1996. - 367 с.
4. Гребнев А.И., Баженов Ю.Ж. Экономика торгового предприятия. М.: Экономика, 1997. - 238 с.
5. Даненбург В, Тейлор Ф. Основы оптовой торговли. М.: Сирин, МТ-Пресс, 2001. – 250 с.
6. Дашков Л. П., Памбухчиянц В. К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник для студентов ВУЗов. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2001. – 400с.
7. Ефимова О. П. Экономика общественного питания. – Мн.: Новое знание, 2000. – 304 с.
8. Ильин А. И., Синица Л. М. Планирование на предприятии: Учебное пособие. В 2-х частях. Мн.: ООО «Новое знание», 2000. 728 с.
9. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле:
Учебник - 6-е изд., перераб. Мн.: Новое знание, 2003. 526 с.
10. Лебедева С. Н., Казиначикова Н. А., Гавриков А. В. Экономика торгового предприятия: Учебное пособие. Мн.: Новое знание, 2001. 240 с.
11. Организация и технология торговли: Учебник/ С. Н. Виноградова, О. В. Пигунова, С. П. Гурская и др.; Под общей редакцией С. Н. Виноградовой. Мн.: Выш. Шк., 2002 460 с.
12. Панкратов Ф. Г. Организация и технология торговых процессов. М.: Экономика, 1990.
13. Платонов В. Н. Организация торговли: Учебное пособие. Мн.: БГЭУ, 2002. 287 с.
14. Романовский В. М. и др. Финансы предприятий. СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2000. 528 с.
15. Савицкая Г. В. Экономический анализ: Учеб. - 10-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2004. – 640 с.
16. Соловьев Б.А. Экономика торговли. М.: Экономика, 1990.
17. Щур Д.Л. Основы торговли. Оптовая торговля. М.: Издательство «Дело и Сервис», 1999. – 304 с.
18. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебное пособие / Под общ. ред. А.Н. Соломатина. М.: ИНФРА-М, 2000. - 295 с.
19. Экономика общественного питания: Учеб. пособие/ Т. В. Емельянова, В. П. Кравченко. Мн.: Выш. шк., 2003. – 286 с.
20. Экономика предприятий торговли: учеб. пособие / Н. В. Максименко и др.; под общ. ред. Н. В. Максименко, Е. Е. Шишковой. Мн.: Выш. шк., 2005. 542 с.
21. Экономика предприятий торговли: Учеб. пособие / Н. В. Максименко, Е. Е. Шишкова, Т. В. Емельянова и др. Мн.: Вышэйшая школа, 2007. 542 с.