Издержки обращения

Введение

В условиях рыночных отношений центр экономической деятельности перемещается к основному звену всей экономики – предприятию, торговому предприятию. Именно на этих уровнях создается нужная обществу продукция, оказываются необоротные услуги. На предприятии сосредоточены наиболее квалифицированные кадры. Здесь решаются вопросы экономного расходования ресурсов, применение высокопроизводительной техники, технологии. На предприятии добиваются снижения до минимума издержек производства и реализации продукции. Разрабатываются бизнес-планы, применяется маркетинг, осуществляется эффективное управление - менеджмент.

Обращение товаров требует общественных затрат, вызываемых их доставкой, хранением и реализацией. Эти затраты живого и общественного труда, необходимые для доведения товаров до потребителей, выраженные в денежной форме, называются издержками обращения.

Проблема издержек обращения одна из наиболее актуальных и важных проблем политики предприятия, так как уровень, динамика и структура издержек тесно связаны со всеми сторонами хозяйственной деятельности предприятия, с вопросами планирования и организации процесса, движения товаров из сферы производства в сферу потребления.

Издержки обращения являются важнейшим и качественным показателем деятельности торгового предприятия.

Целью настоящей работы является анализ механизма формирования издержек обращения и поиск путей их оптимизации.

Для достижения этой цели определены следующие задачи:

1. рассмотреть теоретические аспекты механизма формирования затрат;

2. проанализировать динамику, состав и структуру издержек обращения на конкретном торговом предприятии;

3. определить и проанализировать факторы, оказывающие влияние на издержки обращения;

4. на данных проводимого анализа определить прогнозные значения издержек обращения на предстоящий период.

Объектом исследования в работе является ООО «ТВ-Сервис»; анализируются данные за 1999-2003 гг.

# 

1. Экономическая сущность издержек обращения

1.1. Общие положения по издержкам обращения

Издержками обращения называются выраженные в денежной форме текущие затраты живого и овеществленного труда на планомерную организацию доведения и реализации товаров потребителям. Они обусловлены необходимостью оплаты труда работников, транспортирования и хранения, подготовки товаров к продаже. Расходы требуются на управление торговыми организациями и предприятиями, на ведение учета.

Текущие расходы авансируются ежегодно как по стоимости, так и в натурально-вещественной форме. По товарам личного потребления издержки обращения в основном приходятся на оптовую и розничную торговлю, возмещаются они за счет оптовых и торговых скидок. Часть этих издержек оплачивает промышленность. Это преимущественно расходы по сбыту, транспортные расходы и стоимость тары в доле, включаемой в оптовую цену промышленных предприятий.

В масштабе народного хозяйства издержки обращения выступают как общественно необходимые затраты на процесс обращения товаров. Такими затратами принято называть расходы на реализацию и доведение товаров до потребителей при общественно нормальных условиях купли-продажи, среднем уровне интенсивности труда работников, соблюдении установленных требований к качеству торгового обслуживания [32, с. 206].

Издержки обращения учитываются на всех стадиях ценообразования, начиная от производства, когда в себестоимость продукции включаются расходы по сбыту, и заканчивая розничной продажей, когда в розничной цене отражаются издержки оптовой и розничной торговли.

Издержки обращения характеризуются суммой и уровнем. Их уровень в розничной торговле определяется в процентах к розничному товарообороту, в оптовой – в процентах к оптовому товарообороту с участием в расчетах, в общественном питании – в процентах к валовому товарообороту общественного питания. Уровень издержек обращения – важный качественный показатель торговой деятельности.

Издержки обращения условно подразделяются на две группы: чистые и дополнительные. Чистые издержки – это затраты по организации процесса купли-продажи, содержанию административно-управленческого персонала, расходы на учет и отчетность. Дополнительные издержки обусловлены продолжением процесса производства в торговле (фасовка, упаковка), преобразованием производственного ассортимента в торговый.

Доля чистых издержек в оптовой торговле (по данным экспертов) составляет 10 – 12%, в розничной торговле продовольственными товарами – до 40, в розничной торговле непродовольственными товарами – около 50%. Соотношение между чистыми и дополнительными издержками не является постоянным. С развитием производства, увеличением доли фасованных товаров, улучшением транспортных связей, приближением промышленных предприятий к потребителю, совершенствованием материально-технической базы торговли, повышением качества торгового обслуживания, сокращением непроизводственных затрат доля дополнительных издержек будет падать.

Наряду с показателем издержек обращения в экономике используется показатель издержек потребления. Эти величины связаны между собой. Издержки потребления представляют собой затраты на поиск товара, его покупку, доставку домой, подготовку к потреблению. Издержки потребления составляют примерно 50% всех издержек сферы обращения и более чем в 1,5 раза превышают величину текущих затрат торговли. Чем полнее будет ассортимент в торговле, лучше подготовлен товар к продаже и потреблению, выше качество обслуживания, тем выше будут издержки обращения и ниже издержки потребления.

В условиях перехода к рыночной экономике роль и значение себестоимости для предприятия резко возрастают. С экономических и социальных позиций значение снижения себестоимости продукции для предприятия, заключается в следующем:

* в увеличении прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а, следовательно, в появлении возможности не только в простом, но и расширенном воспроизводстве;
* в появлении большей возможности для материального стимулирования работников и решения многих социальных проблем коллектива предприятия;
* в улучшении финансового состояния и снижении риска банкротства;
* в возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет в значительной мере повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж;
* в снижении себестоимости продукции в акционерных обществах, что является хорошей предпосылкой для выплаты дивидендов и повышения ставки.

Из всего вышесказанного вытекает очень важный вывод, что проблема снижения себестоимости продукции всегда должна быть в центре внимания на предприятиях.

Сущность затрат на производство и издержек производства не тождественны между собой в теоретическом и практическом планах, как на уровне общественной и зарубежной практики. С позиции общества издержки на производство включают полный объем затрат живого и овеществленного труда и равны стоимости продукта. Затраты на производство отечественных предприятий состоят из собственных денежных расходов, а издержки зарубежных фирм включают нормативную прибыль.

Для более глубокого познания сущности издержек и обеспечения возможности управления ими разработана система классификации затрат, то есть их группировка по какому-либо предварительно разработанному или принятому признаку.

1.2. Понятие издержек товарного обращения, состав затрат, включаемых в издержки обращения

В экономической литературе обоснованно издержки производства и обращения промышленного предприятия рассматривают как денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей производственной и коммерческой деятельности. Эту же категорию характеризуют как затраты живого и общественного труда предприятия на изготовление продукции, выполнение работ и оказания услуг и их реализацию (сбыт). На практике при характеристике всех издержек производства и обращения используют термин «затраты на производство».

Понятие «затраты» более емко, чем понятие «издержки производства и обращения». При характеристике последних в их состав не включают затраты, связанные с упущениями в хозяйственной деятельности, и расходы будущих периодов.

Затраты, относящиеся к выпущенной продукции, характеризуют ее себестоимость. Их еще называют текущими издержками производства и обращения.

Себестоимость продукции (работ, услуг) рассматривают также как часть стоимости этой продукции, включающей потребленные средства и предметы труда, услуги других предприятий, оплату труда работников и т. д., выраженные в денежной форме, этот показатель характеризует, во что обходится каждому предприятию Производство и сбыт продукции (работ, услуг) [3].

Затраты представляют собой средства, израсходованные в целях обеспечения реализации продукции, получения доходов и прибыли. В себестоимости продукции, как синтетическом показателе, находят отражения различные стороны производственно-финансовой деятельности предприятия. Поэтому экономное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов при изготовлении работ и оказания услуг являются условием повышения эффективности производственных процессов и увеличения прибыли.

Все издержки можно разделить на две группы: явные и неявные. Явные издержки – это альтернативные издержки, связанные с использованием привлеченных материальных, финансовых и трудовых ресурсов, которые полностью отражаются в бухгалтерском учете. Их еще часто называют бухгалтерскими. В соответствии с действующим законодательством не все затраты, которые несет предприятие, включаются в бухгалтерские издержки. Часть затрат, осуществляемых предприятием, производится за счет прибыли. Бухгалтерские издержки – явные затраты, относимые, согласно законодательству, на издержкоемость реализации продукции.

Основной состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, устанавливается в централизованном порядке. Принципы ее формирования определены Законом Российской Федерации «О налоге на прибыль предприятий и организаций» и Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг).

В указанных нормативных актах разграничены затраты, относимые на себестоимость продукции (работ, услуг) и производимые за счет других источников финансирования (возмещения за счет финансовых результатов госбюджета и др.). Государство оказывает воздействие на формирование себестоимости продукции не только через названные законодательные и нормативные акты, а и установлением отчислений от оплаты труда в фонд социального страхования, пенсионный фонд Российской Федерации, норм амортизационных отчислений от стоимости основных фондов, размеров различных налогов и сборов и т. д.

В положении о составе затрат указано, что себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов: сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, рабочей силы, а также затраты на производство и реализацию. [21, с. 601].

У организаций, занятых торговлей, снабжением и иной посреднической деятельностью, расходы, возникающие в процессе движения товаров от продавца до потребителя, определяют состав издержек обращения.

В организациях отраслей сферы материального производства, заготавливающих и перерабатывающих самостоятельно товарно-материального производства, заготавливающих и перерабатывающих самостоятельно товарно-материальные ценности, расходы по заготовлению (так называемые заготовительно-складские расходы) также относятся к издержкам обращения.

Учет издержек обращения и заготовительно-складских расходов организации ведут в порядке, установленным отраслевыми методическими указаниями по планированию и учету себестоимости продукции (работ, услуг).

В организациях торговли и иных организациях, занятых посреднической деятельностью, учет издержек обращения ведется в соответствии с методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки обращения и производства, и финансовых результатов на предприятиях торговли и общественного питания, утвержденных Комитетом по торговле Российской Федерации по согласованию с Минфином России 20 апреля 1999 г. №1-550/32-2 ст. 125 [26, с. 121].

В соответствии с данным документом учет издержек обращения рекомендуется вести по следующей номенклатуре статей:

1. Транспортные расходы.

2. Расходы на оплату труда.

3. Отчисления на социальные нужды.

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

5. Амортизация основных средств.

6. Расходы на ремонт основных средств.

7. Износ санитарной и специальной одежды, столового белья, посуды, приборов, других малоценных и быстроизнашивающихся предметов.

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

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

10. Расходы на рекламу.

11. Затраты по оплате процентов за пользование займом.

12. потери товаров и технологические расходы.

13. Расходы на тару.

14. Прочие расходы.

Организации могут с учетом специфики своего производства использовать сокращенную или увеличенную номенклатуру статей издержек обращения [27, с. 126].

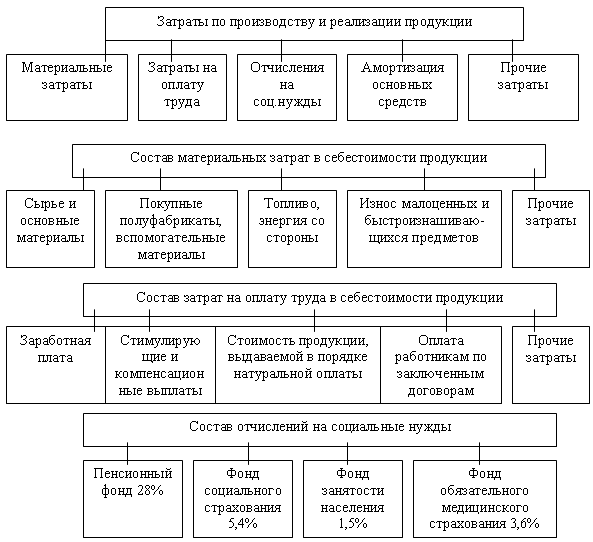
Классификацию затрат можно представить в виде схемы (рис. 1.1.).

В состав издержек обращения по указанным статьям расходов, в частности, могут относиться следующие расходы.

1. В статью издержек «Транспортные расходы» включаются расходы по:

* оплате транспортных услуг сторонних организаций за перевозку товаров и продуктов (плата за перевозки, за подачу вагонов, взвешивание грузов и т. п.);
* оплате услуг организаций по погрузке товаров и продуктов в транспортные средства и выгрузке из них, плату за экспедиционные операции и другие услуги;
* плате за обслуживание подъездных путей и складов не общего пользования, включая плату железным дорогам согласно заключенным с ними договором;
* другие расходы, связанные с перевозкой товаров.

Рис. 1.1. Классификация затрат



Необходимо иметь в виду, что расходы организации на перевозку, погрузку и выгрузку порожней тары при возврате ее поставщикам или отправке тарособирающим организациям учитываются по статье «Расходы на тару». [37, с. 127].

Для нормального функционирования данных структур при планировании необходимо правильно определить в сметах на их содержание сумму косвенных расходов, приходящихся на них, и распределить их между УПТК и другими структурными подразделениями.

Косвенные расходы, выделенные на содержание УПТК и снабженческих аппаратов структурных подразделений, не должны превышать общей их суммы, заложенной в сметах на строительство.

1.3. Классификация и поведение затрат

Обычно под затратами понимают потребленные ресурсы или деньги, которые нужно заплатить за товары либо услуги. Большое значение для правильной организации учета затрат имеет научно обоснованная их классификация.

Классификация затрат в зависимости от группировочных признаков представлена в таблице 1.1.

Основные затраты и накладные расходы.

Основными называются затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом производства.

Накладные расходы образуются в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением им.

Переменные затраты.

Переменные затраты в сумме изменяются в прямой пропорции по отношению к изменению объема производства (уровня деловой активности), но рассчитанные на единицу продукции, являются постоянными. Примеры таких затрат – затраты сырья и основных материалов, заработная плата основных производственных рабочих. Так, чем больше произведено на швейной фабрике костюмов, тем больше количество затраченных материалов и заработная плата швей-мотористок, а расход материалов на один костюм, тарифные ставки и нормы затрат времени на данный момент – величины постоянные.

## Таблица 1.1

Классификация затрат в зависимости от группировочных признаков

|  |  |
| --- | --- |
| Признак классификации | Виды затрат |
| По экономической роли в процессе производства | Основные и накладные |
| По сбору включения в себестоимость продукции | Прямые и косвенные (непрямые) |
| По отношению к объему производства | Переменные и постоянные |

Постоянные затраты.

Постоянные затраты в сумме не изменяются при изменении уровня деловой активности, относительно постоянны, но рассчитанные на единицу, зависят от изменения уровня производства. Если швейная фабрика для реализации своей продукции арендует небольшой магазин, то ежемесячная арендная плата за него – величина постоянная, а сумма арендной платы, производящийся на один проданный костюм, есть величина переменная, которая будет тем меньше, чем больше продано костюмов.

Изменения переменных и постоянных затрат в зависимости от изменения объема производства (количество единиц выпускаемой продукции, рассчитанных на весь объем производства (суммарные затраты) и на единицу продукции) представлены на графиках (рис. 1.2.).

Полупеременные затраты.

Некоторые затраты нельзя классифицировать как переменные, ни как постоянные.

Рис. 1.2. Изменения переменных и постоянных затрат в зависимости от изменения объема производства



Полупеременные затраты имеют одновременно переменные и постоянные компоненты. Часть этих затрат изменяется при изменении объема производства, а часть остается фиксированной в течение периода. Например, месячная плата за телефон включает постоянную сумму абонентной платы и переменную часть, которая зависит от количества и длительности международных телефонных разговоров.

Другие виды затрат.

Кроме рассмотренных выше, в западном бухгалтерском учете различают следующие виды затрат.

Смешанные затраты – затраты, которые возникают в результате учета на одном счете более чем одного вида затрат, как переменных, так и постоянных. Примером смешанных затрат может служить счет затрат на ремонт и эксплуатацию оборудования.

Альтернативные затраты – величина, которая теряется или приносится в жертву, когда в условиях ограниченных ресурсов выбор одного альтернативного варианта требует отказа от другого. Например, аудитор-консультант, работая в фирме, получает заработную плату 75 ДЕ за час работы. Но четыре часа в неделю он работает в общественной организации, бесплатно давая консультации. Альтернативные затраты в бухгалтерских документах не отражаются.

Необратимые затраты – затраты, которые уже были произведены и не могут быть изменены, какое бы в настоящее время решение не было принято (например, балансовая стоимость оборудования или сумма накопленного износа).

Вмененные затраты – затраты которые признаются в отдельных ситуациях, а в бухгалтерском учете обычно не признаются.

Вмененные затраты позволяют лучше отразить в учете реальные ситуации.

Примеры переменных, постоянных и полупеременных затрат представлены в таблице 1.2.

Зависимость величин затрат от изменений уровня деловой активности характеризует поведение затрат.

## Таблица 1.2

Примеры переменных, постоянных и полупеременных затрат

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Затраты | Производственная компания | Банк |
| Переменные | Прямые материальные затраты.  Прямые трудовые затраты.  Косвенные (непрямые) трудовые затраты.  Затраты инструментов | Затраты на аренду компьютеров (лизинг).  Заработная плата (почасовая операторов на компьютерах.  Затраты на дискеты и другие накопители. |
| Постоянные | Амортизация оборудования, зданий.  Заработная плата управленческого персонала.  Налог на имущество. | Амортизация офисного оборудования зданий.  Заработная плата программистов, администрации.  Аренда зданий. |
| Полупеременные | Затраты на электроэнергию.  Затраты на телефон.  Затраты на отопление. | Затраты на электроэнергию.  Затраты на телефон.  Затраты на отопление. |

1.4. Моделирование прибыли или оптимизации затрат

Эффективное выполнение управленческих и контрольных функций на предприятии уже сегодня требует принятия решений с учетом возможных изменений в будущем. Иными словами, нужно планировать или моделировать хозяйственную деятельность предприятия и его результаты (прибыль), чтобы приспосабливать ресурсы к изменениям внешних и внутренних условий. Техника финансово-экономических расчетов позволяет не только анализировать прошлую ситуацию, но и учитывать заранее возможные изменения хозяйственной сферы. Прежде всего, это необходимо для того, чтобы соизмерять цели с финансовыми ресурсами, рационально использовать ресурсы и формировать программу действий.

Если вы научились анализировать прибыль на основе измерения производительности и умеете использовать полученную аналитическую информацию для принятия управленческих решений, то можно подумать о возможностях оптимизации затрат на производство. Для этого нужно сориентировать аналитиков своего предприятия, заглянуть немного вперед и поставить переде ними практическую задачу оптимизации элементов затрат на производство.

Варианты решения и здесь могут быть различными. Вот один из них. Представьте себе, что Вы проводите производственное совещание. Руководители подразделений на основе данных комплексного анализа ожидаемых изменений экономических параметров представляют различные оценки возможного объема производства и соответствующих элементов затрат (пессимистическую, наиболее вероятную и оптимистическую). Такие оценки (данные), введенные в компьютер позволяют получить на «выходе» разные сценарии: «что будет, если…», то есть различные варианты денежных эквивалентов прибыльности, возмещения затрат и производительности.

Другим вариантом решения может быть решение обратной задачи, когда на «выходе» мы указываем желаемое значение прибыльности, цен и ресурсоотдачи, а на «входе» получаем вероятные значения объемов производства и необходимых для этого видов затрат в натуральном денежном измерении.

Эта задача предполагает также ее графическое решение. В этом случае на дисплее компьютера высвечиваются оси координат, на одной из которых распределяются заданные в определенном диапазоне данные о количестве используемого ресурса, а на другой оси – данные о возможных ценах данного ресурса. Перемещение курсора по этому отражает определенное сочетание количества используемого ресурса при соответствующей цене. При этом на экране высвечиваются значения денежных эквивалентов влияния на прибыль изменений производительности, изменений возмещения затрат и совокупное воздействие на эти факторы на прибыль.

С помощью движения курсора можно находить оптимальные варианты прироста производительности, возмещения затрат и прибыльности по каждому элементу затрат. Достоинство этого метода состоит в многовариантной и оперативной проработке управленческих задач для руководителя и нахождении оптимального решения.

Расчеты по управлению прибылью помогут находить выгодные, с точки зрения прибыли, соотношения используемых ресурсов на предприятии. Обеспечить руководителя информацией для принятия решений по относительно оптимальному приспособлению и меняющейся хозяйственной ситуации на основании расчетов – задача аналитической группы, или помощника руководителя – контролера.

Инструментарий управления прибылью.

С экономической точки зрения все хозяйственные процессы на предприятии, выраженные в денежных единицах, можно свести к двум главным направлениям, а именно: к расходам или себестоимости производства продукта и поступлениям, то есть к выручке от реализации данного продукта. Эффективность управления зависит от умения регулировать движение этих денежных средств по принципу максимума полезного результата и минимальных затрат, производственных ресурсов. Для этого руководителю постоянно необходимы точная информация, цифровые данные, характеризующие потоки затрат и доходов на предприятии, чтобы отслеживать результаты применяемых методов.

Помощь и поддержку в этом деле руководителю может оказать контролинг издержек и прибыли. Его задача состоит в том, чтобы, исходя из структуры издержек, определить отклонения в издержках и прибыли и, проанализировав их, найти финансово-экономические возможности приспособления к имеющимся условиям, а также выявить места неэффективного использования издержек внутри предприятия.

В качестве инструментов контролинг используют: анализ и расчет издержек по продуктам, метод сумм покрытия, расчет покрытия постоянных издержек, ориентированные на издержки показатели и их системы, анализ точки безубыточности.

Цель аналитического учета издержек, прежде всего, состоит в том, чтобы на базе экономического анализа процесса производства найти пути снижения издержек. Информация аналитического учета об издержках используется для проведения многих управленческих расчетов: составления калькуляции продуктов, контроля издержек, определение производственной прибыли, планирования программы производства, установления нижней и верхней границ цены продукта, а также при выборе между двумя альтернативами – купить или произвести самим. На данных такого учета основывается затем планирование прибыли для всего предприятия. Причем, исходными являются план реализации или сбыта, который определяет все другие планы предприятия. Собственно с методов учета издержек и себестоимости продукта контролинг и начинается.

Чтобы управлять прибылью, нужно постоянно сравнивать себестоимость своей продукции с рыночными ценами. Такое сравнение проводится для выявления резервов и возможностей снижения затрат. Себестоимость должна указывать, что следует предпринять, чтобы получить минимальные затраты средств. Общая сумма затрат должна быть расчленена на такие позиции, чтобы по ним можно было определить влияние каждого отдельного фактора. Классификация элементов затрат не может быть произвольной и строится на требованиях бухгалтерского учета. Она должна вытекать из характера самих производственных процессов и характера факторов, влияющих на величину затрат [4].

В этой связи необходимо переосмыслить учет, классификацию издержек и определения себестоимости продукции на предприятиях в постоянно меняющихся условиях хозяйственной среды. Издержки можно измерять и рассчитывать следующими способами, а значит, можно управлять и производительность.

Почти на всех предприятиях к учету издержек определения прибыли и рентабельности традиционно подходят со стороны издержек. Суть такого подхода состоит в учете всех издержек производства и их распределении по продуктам. Такой учет издержек (соответственно, затратный метод учета) позволяет установить только величину тех или иных допущенных затрат, возникших при изготовлении какого-то продукта для калькулирования цены, или же рассчитывать все расходы, понесенные при изготовлении данного продукта, чтобы проверить, дает это прибыль или потери. В какой-то мере такой подход направлен на определение общих финансовых затрат, из которых можно оценочно определить степень эффективности внутренней хозяйственной деятельности предприятия в целом. И если рассчитанные таким образом цены рынок принимает, то проблем не возникает.

Однако, исчисление себестоимости на базе полных затрат часто дает ошибочные результаты. В цели заключена ошибка, так как цена на рынке не вытекает из себестоимости продукции и не определяется полными издержками производителя. Иначе говоря, рынок не должен возмещать фактически все затраты производителя. Кроме того, существуют взаимозависимости между установленной ценой и возможным объемом реализации продукции – то есть для каждого продукта существует оптимальный уровень цены, который приносит максимальные доходы. На анализе альтернативных возможностей этой взаимосвязи основано эффективное ценообразование. Ориентиры для выбора условий политики должны дать анализ взаимосвязи себестоимости, объема продаж и прибыли.

Поставим такой вопрос: можно ли использовать метод полных затрат, если рынок потребует предпринимательских решений по снижению издержек для улучшения ситуации на предприятии или управления прибылью? Позволяет ли этот метод:

-спланировать сбыт на предприятии?

-определить цену нового продукта?

-установить, по какой цене продавать продукцию?

Ответ будет отрицательным, потому что традиционные методы расчета себестоимости и прибыли на базе единых и полных издержек не позволяют учитывать изменения на рынке сбыта и не дают необходимой информации для принятия решений в краткосрочном периоде. Метод полных затрат выполняет совершенно иные задачи, и современные и нужные для управления проблемы, если и решает, то только при проведении сложных дополнительных расчетов. Кроме того, он ограничен ориентацией на прошлые издержки и распределение по продуктам. Поэтому – и это главное – он и не приспособлен к требованиям управления предприятия.

# 

2. Анализ издержек обращения за 2003 г. В динамике

2.1. Краткая организационно-экономическая характеристика исследуемого объекта

Общество с ограниченной ответственностью «ТВ – Сервис» создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации на основании Решения учредителей в целях осуществления хозяйственной деятельности и получения прибыли путем преобразования товарищества с ограниченной ответственностью «ТВ – Сервис» зарегистрированного в администрации Центрального района г. Хабаровска.

Учредителями являются три человека.

Место нахождения предприятия:

г. Хабаровск ул. Шеронова 75.

Общество создается в целях:

* участия в ускоренном формировании товарного рынка;
* увеличения промышленного научного и материально-технического потенциала предприятий, учреждений, организация;
* удовлетворение общественных потребностей в его продукции, работах, товарах и услугах;
* выпуска экспортной продукции;
* реализация на основе полученной прибыли экономических и иных интересов трудового коллектива и участников и Общества.

Основные виды деятельности: (Прил. 1):

* оптово-розничная торговля;
* мелкооптовая торговля;
* бытовые услуги населения юридическим лицам (ремонт теле- радио аппаратуры);
* работы и услуги по обслуживанию, изготовлению, ремонту и эксплуатации кино-фото-видио-теле-радиоаппаратуры;
* коммерческая деятельность;
* изучение спроса и предложения на рынках Российской Федерации и за ее пределами;
* оказание консультативных услуг в области маркетинга юридическим лицам и гражданам;
* посреднические услуги юридическим лицам и гражданам на биржах;
* оказание представительских услуг юридическим лицам и гражданам;
* проведение экспертиз и консультаций по товарам и услугам, предоставленным на бирже;
* торгово-закупочная деятельность;
* развитие туризма внутри страны и международного туризма;
* организация народных промыслов;
* осуществление в установленном порядке внешнеэкономической деятельности;
* организация производства, производство, закупка и реализация товаров народного потребления, строительных материалов и сельскохозяйственной продукции;
* организация, заготовка, переработка и реализация вторичного сырья и отходов производства;
* организация и осуществление торгово-посреднических функций, в том числе сбытовые, оказание представительских услуг;
* проведение коммерческих акций;
* учреждение коммерческих банков;
* подготовка и проведение конкурсов, выставок распродаж, культурно-зрелищных программ, массовых праздников, народных гуляний и спортивных мероприятий;
* организация, оборудование, эксплуатация и аренда гостиничных и курортных зданий и комплексов, спортивных сооружений и предприятий, клубов, бань, саун, и тому подобных, предприятий культуры, общественного питания и службы сбыта;
* создание редакционных советов и хозрасчетных участков по издательской деятельности;
* ведение исследований в области перспективных видов деятельности, технологий, организации труда, внедрение их в производство;
* изготовление товаров специального назначения для престарелых, инвалидов и детей;
* торговля и общественное питание;
* осуществление различного рода рекламной деятельности;
* разработка, приобретение и реализация программных и технических систем;
* осуществление сервисного обслуживания российских и иностранных делегаций, в том числе при проведении деловых переговоров, встреч, и тому подобных мероприятий;
* организация и осуществление международного обмена делегациями как в Российской Федерации так и за рубежом, с предоставлением широкого спектра услуг.

Деятельность общества осуществляется в соответствии с законом Российской Федерации о лицензировании.

Организационная структура «ТВ – Сервис» представлена на рис. 2.1.

Наличие и состояние действующей материально-технической базы:

-обеспечение бесперебойного функционирования предприятия;

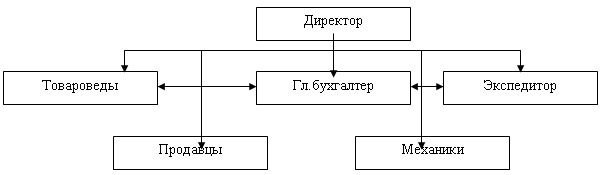
-связь с поставщиками продукции;

-обеспечение организации производственного процесса на принципах гибкости производства, минимизации запасов, исполнения графиков производственных процессов;

-обеспечение производственного процесса необходимым количеством персонала соответствующего уровня квалификации.

«ТВ – Сервис» имеет прямую электронную связь с банком.

Рис. 2.1. Организационная структура «ТВ – Сервис»



Переход технологического процесса на новую базу использование электронной техники и сложного оборудования осуществляют квалифицированные кадры рабочих.

Все работники предприятия работают в организации с момента открытия (1994 год). Текучести кадров на предприятии нет. С момента работы предприятия все работники его работают по сегодняшний день. Стаж работы персонала от 8 и более лет.

Численность работников 10 человек, из них пять относятся к руководящим кадрам фирмы.

Использование кадров по образовательному цензу и специальностям представлено на рис. 2. 2.

Использование кадров по половозрастному цензу представлено на рис. 2. 3.

Рис. 2.2. Использование кадров по образовательному цензу и специальностям



Рис. 2.3. Использование кадров по половозрастному цензу



мужчины женщины

На фирме высокий качественный состав руководителей и специалистов имеют высшее образование:

* директор – высшее;
* товаровед – высшее;
* товаровед – высшее;
* главный бухгалтер - 2 высших;
* продавец-кассир – высшее;
* экспедитор – высшее;
* продавец – средне-техническое;
* продавец – средне-техническое
* механик – средне-специальное;
* механик – средне-специальное.

Экономические показатели торгово-хозяйственной деятельности за 2002 –2003 гг. показаны в табл. 2. 1.

Таблица 2.1

Экономические показатели торгово-хозяйственной деятельности за 2002 –2003 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2002 | 2003 | Отклонения, тыс. руб. | Темп роста %% |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Товарооборот, тыс. руб. | 1985,3 | 2644,3 | 659 | 133 |
| Валовой доход, тыс. руб. | 1191,4 | 1789,1 | 597,7 | 150 |
| Уровень валового дохода, % | 60,0 | 67,7 | 7,7 | 113 |
| Издержки обращения, тыс. руб. | 294,4 | 303,2 | 6,8 | 102 |
| Уровень издержек обращения, % | 14,9 | 11,5 | -3,4 | 77 |
| Прибыль от реализации, тыс. руб. | 601,7 | 849,4 | 247,7 | 141 |
| Уровень рентабельности продаж, % | 30,3 | 32,1 | 1,8 | 106 |
| Внереализационные доходы | 91,0 | 120,9 | 29,9 | 133 |

Окончание табл. 2.1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Внереализационные расходы | 132,4 | 140,2 | 7,8 | 106 |
| Балансовая прибыль | 560,3 | 830,1 | 269,8 | 149 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 347,4 | 514,7 | 167,3 | 149 |
| Уровень чистой прибыли, % | 17,5 | 19,5 | 2 | 111 |

Анализируя данные таблицы 2.1., можно отметить, что за 2003 г. произошли положительные изменения практически всех показателей торгово-хозяйственной деятельности «ТВ – Сервис». Так, величина товарооборота увеличилась на 659 тыс. руб. или 33%, составив на конец 2003 г. 2644,3 тыс. руб. Валовой доход составил за 2003 г. 1789,1 тыс. руб.. что на 597,7 тыс. руб. или 50% больше, чем в 2002 г. Уровень валового дохода к товарообороту увеличился на 7,7%, составив в 2003 г. 67,7%. Темп роста уровня валового дохода составил 13%.

Эти явления в деятельности предприятия привели к тому, что прибыль от реализации товаров увеличилась на 247,7 тыс. руб. или 41%, составив на конец 2003 г. 849,4 тыс. руб.

Уровень рентабельности возрос на 1,8%, изменившись с 30,3% в 2002 г. до 32,1% в 2003 г. Темпы роста составили 6%.

Негативным моментом в деятельности предприятия за анализируемый период явился рост общей суммы издержек обращения. Так, издержки обращения к концу 2003 г. увеличились на 6,8 тыс. руб. или на 2%. Хотя уровень издержек к товарообороту снизился на 3,4%, составив 11,5% в 2003 г.

В 2003 г. предприятие получит внереализационные доходы на общую сумму 120,9 тыс. руб., что на 29,9 тыс. руб. или 33% больше, чем в 2002 г., при этом внереализационные расходы составили соответственно 140,2 тыс. руб., что на 6% больше, чем в 2002 г. Сальдо доходов и расходов составило в 2003 г. 19,3 тыс. руб. (-41,4 тыс. руб. в 2002 г.). В связи с этим балансовая прибыль сократилась на величину сальдо доходов и расходов по внереализационным операциям и составила за 2003 г. 830 тыс. руб., что на 269,8 тыс. руб. или на 49% больше, чем за предыдущий период.

Величина чистой прибыли, то есть прибыли, остающейся в полном распоряжении предприятия, возросла на 167,3 тыс. руб., составив за 2003 г. 514,7 тыс. руб. Темпы роста чистой прибыли 49%.

Уровень чистой прибыли возрос на 2%, составив 19,5% в 2003 г. и 17,5% в 2002 г. Темп роста равен 11%.

Таким образом, можно сделать вывод, что за 2003 г. предприятие значительно улучшило своей торгово-хозяйственной деятельности по сравнению с аналогичным периодом.

2.2. Анализ издержек обращения за 2003 г. и факторы, оказавшие влияние на изменение издержек обращения

Обращение товаров требует общественных затрат, вызываемых их доставкой, хранением и реализацией. Эти затраты живого и овеществленного труда, необходимые для доведения товаров до потребителей, выраженные в денежной форме, называются издержками обращения.

Проблема издержек – одна из наиболее актуальных и важных проблем экономики предприятия, так как уровень, динамика и структура издержек обращения тесно связаны со всеми сторонами хозяйственной деятельности предприятия, с вопросами планирования и организации процесса движения из сферы производства в сферу потребления.

Издержки обращения являются важнейшим, качественным показателем, который позволяет судить, насколько успешно предприятия осуществляют задачу дальнейшего развития товарооборота, улучшения культуры торговли и обслуживания населения. Правильный учет и планирование издержек обращения способствует устранению бесхозяйственности и излишеств в расходовании средств, при одновременном проведении мероприятий по повышению культуры торговли [19].

Анализ издержек обращения необходимо проводить по тому, что издержки обращения при неизменных торговых надбавках – основной фактор обеспечения рентабельности работы предприятий.

Анализ издержек обращения розничного торгового предприятия начинается с сопоставления фактических данных с плановыми и данными прошлого периода. Разница между фактической и плановой суммой издержек обращения (или в динамике) представляет собой абсолютное отклонение (экономию или перерасход). Отклонение по уровню издержек обращения (от плана или от данных прошлого года) называется размером снижения или повышения их уровня. Он показывает, насколько процентов к товарообороту фактический уровень расходов выше или ниже планового (или прошлого года). Отношение размера снижения или повышения уровня издержек обращения к базисному уровню (плановому или фактическому за прошлый год), выраженное в процентах, называется темпом изменения (снижения или повышения) уровня издержек обращения. Темп изменения показывает, насколько процентов снизился или повысился уровень издержек обращения по сравнению с базисным периодом, если последний принять за 100%.

Для изучения изменения издержек обращения в динамике данные за анализируемый период сопоставляются не только с данными за прошлый год, но и за несколько прошедших лет.

Задачи анализа издержек обращения – не только проверить степень выполнения плана и дать объективную оценку соблюдения их сметы, но и выявить резервы относительного сокращения расходов, разработать меры по устранению непроизводительных затрат, бесхозяйственности, расточительности.

Анализ издержек обращения должен проводиться с учетом и без учета расходов на выплату труда, что позволит увязать его результаты с данными изучения финансовых показателей и их распределения.

Данные об издержках обращения ООО «ТВ – Сервис» представлены в таблице 2.2.

## Таблица 2.2

### Данные для анализа издержек обращения с учетом и без учета расходов по оплате труда

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2002 | 2003 | Отклонение | Темп роста, % |
| Товарооборот, тыс. руб. | 1985,3 | 2644,3 | 659 | 133 |
| Издержки обращения, всего | 296,4 | 303,2 | 6,8 | 102 |
| Уровень издержек обращения, % | 14,9 | 11,5 | -3,4 | 77 |
| В том числе расходы на оплату труда:  -сумма | 130,5 | 135,2 | 4,7 | 103,6 |
| -уровень в процентах к обороту | 6,5 | 5,1 | -1,4 | 78 |
| Издержки обращения без расходов на оплату труда:  -сумма | 165,9 | 168 | 2,1 | 101,3 |
| -уровень в процентах к обороту | 8,4 | 6,3 | -2,1 | 75 |

На основе абсолютных отклонений нельзя дать объективную оценку динамики издержек обращения. С ростом суммы товарооборота растет и сумма издержек обращения и, наоборот, уменьшение объема товарооборота, как правило, приводит к абсолютной их экономии. Таким образом, анализ динамики издержек обращения следует увязывать с изучением изменения объема товарооборота, то есть анализировать не по сумме, а по уровню в процентах к товарообороту.

Из вышеприведенной таблицы видно, что в ООО «ТВ – Сервис» темпы роста товарооборота составили в 2003 г. по сравнению с 2002 г. 33%, а сумма издержек обращения возросла лишь на 2%, что обусловила снижение их уровня к товарообороту на 3,4%.

На практике по размеру снижения (повышения) уровня издержек обращения определяют сумму их относительной экономии или перерасхода и дают оценку соблюдению сметы торговых расходов.

Сумму относительной экономии (перерасхода) исчисляют умножением фактического объема товарооборота на размер снижения (повышения) уровня издержек обращения и делением полученного итога на 100.

Таким образом, по ООО «ТВ – Сервис» сумма относительной экономии издержек обращения составила 89,9 тыс. руб. (2644,3 \* (-3,4) / 100 = -89,9).

Расходы на оплату труда составляют значительную долю в общей сумме издержек обращения торгового предприятия. Их сумма в 2003 г. составила 135,2 тыс. руб., что на 4,7 тыс. руб. или 3,6% больше, чем в предыдущем году. Благоприятным явлением является снижение их уровня в процентах к обороту, на 1,4%.

Сумма относительной экономии расходов на оплату труда составила 1,89 тыс. руб. (135,2 \* (-1,4) / 100 = -1,89).

Аналогичная закономерность наблюдается и по издержкам обращения без учета расходов на оплату труда, их величина в абсолютном выражении увеличилась в 2003 г. по сравнению с 2002 г. на 1,3%, а уровень в процентах к обороту составил в 2002 г. 8,4%, в 2003 г. – 6,3%, то есть произошло снижение на 2,1%. Это привело к тому, что сумма относительной экономии издержек без учета расходов на оплату труда составила 3,528 тыс. руб. (168 \* (-2,1) / 100 = -3,528).

В таблице 2.3 представлена общая динамика товарооборота издержек обращения и уровня издержек. Динамику данных показателей иллюстрирует рисунок 2.4. Как показывают данные таблицы 2.3, общая величина издержек предприятия составила 303,2 тыс. руб. Следует отметить, что темп роста издержек обращения отстает от темпа роста товарооборота. Это положительная тенденция для предприятия.

## Таблица 2.3

### Данные для анализа издержек обращения за 2003 г., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал | Итого |
| Товарооборот | 597,1 | 543,7 | 669,8 | 833,7 | 2644,3 |
| Темп роста, % | 100,0 | 91,1 | 123,2 | 124,5 | - |
| Издержки обращения | 71,6 | 67,7 | 81,7 | 82,2 | 303,2 |
| Темп роста издержек, % | 100,0 | 94,6 | 120,7 | 100,6 | - |
| Абсолютное изменение издержек | - | -3,9 | 14,0 | 0,5 | - |
| Уровень издержек обращения, % | 11,9 | 12,5 | 12,2 | 9,8 | 11,5 |
| Изменение уровня издержек | - | 0,6 | -0,3 | -2,4 | - |
| Доля затрат по кварталам, % | 22,6 | 20,6 | 25,3 | 31,5 | 100,0 |

Значительный рост издержек обращения наблюдается в третьем квартале, по сравнению с предыдущим периодом величина издержек возросла на 20,7%, что составило 14,0 тыс. руб. Такое изменение затрат (а именно, переменных, изменяющихся пропорционально изменению товарооборота), вызвана ростом объема продаж, вследствие увеличения платежеспособного спроса и роста конкурентоспособности.

Рис. 2.4. Динамика показателей деятельности предприятия за 2003 г.



Удельные показатели очень широко используются при анализе издержек обращения. Основным удельным показателей является уровень издержек обращения или издержки обращения, приходящиеся на рубль товарооборота. Он представляет собой частное от деления суммы текущих затрат на сумму товарооборота, выраженное в процентах. Данные таблицы показывают, что в отчетном периоде наблюдается рост уровня издержек обращения во втором и третьем кварталах, по сравнению с предыдущим периодом. В то же время в четвертом квартале при абсолютном увеличении издержек на 0,5 тыс. руб. их удельный вес снижается на 2,4 процентных пункта и составляет 9,8%.

Уже на данном этапе анализа можно, казалось бы, сделать вывод о благоприятной тенденции на предприятии, но это будет не совсем точно. Необходимо разобраться в структуре издержек и определить, за счет чего произошли такие изменения. Структура издержек приводится в таблице 2.4.

В структуре затрат наибольший удельный вес занимает заработная плата – 44,2%, причем во втором полугодии 2003 г. наблюдается снижение доли данной статьи затрат на 0,8%.

Значительную долю занимают затраты, связанные с арендой помещения и оплатой услуг связи – 25,9%.

Следует отметить, что прирост издержек обращения во втором полугодии 2003 г. вызван, главным образом, ростом затрат на рекламу, заработную плату, отчисления во внебюджетные фонды.

## Таблица 2.4

### Структура издержек обращения

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | Первое полугодие 2003 г. | | Второе полугодие 2003 г. | | Изменение доли, % |
| тыс. руб. | доля, % | тыс. руб. | доля, % |
| Амортизационные отчисления | 0,6 | 0,4 | 1,2 | 0,7 | 0,3 |
| Износ МБП | 1,7 | 1,2 | 1,7 | 1,0 | -0,2 |
| Затраты на рекламу | 5,7 | 4,1 | 7,2 | 4,4 | 0,3 |
| Заработная плата | 62,7 | 45,0 | 72,5 | 44,2 | -0,8 |
| Аренда, телефон | 37,0 | 26,6 | 42,4 | 25,9 | -0,7 |
| Соц.отчисления | 9,0 | 6,5 | 12,7 | 7,7 | 1,2 |
| Сверхнормативные затраты | 10,5 | 7,5 | 14,6 | 8,9 | 1,4 |
| Прочие затраты | 12,1 | 8,7 | 11,6 | 7,2 | -1,5 |
| Итого издержки | 139,3 | 100,0 | 163,9 | 100,0 | - |

Изменение состава, структуры издержек обращения является одним из факторов, влияющих на изменение величины затрат предприятия.

Следует отметить, что на абсолютную сумму и уровень затрат фирмы оказывают влияние следующие факторы:

* изменение товарооборота;
* изменение цен на товары предприятия;
* производительность труда работников предприятия;
* эффективность использования материально-технической базы коммерческой фирмы;
* развитие и применение прогрессивных торговых технологий;
* условия завоза товаров, организация процесса товародвижения;
* организационная структура торгового предприятия;
* другие факторы.

Степень влияния отдельных факторов неодинакова в различных условиях рынка. Каждое торговое предприятие имеет свою специфику и свои возможности для оптимизации затрат.

Большое влияние на издержки обращения оказывает изменение состава и структуры товарооборота.

###### Расчет влияния изменения состава товарооборота ООО «ТВ-Сервис» представлен в таблице 2.5.

###### Расчет влияния изменения структуры товарооборота на издержки показан в таблице 2.6.

В товарообороте ООО «ТВ-Сервис» на 2,8% возросла доля розничной продажи товаров населению и соответственно уменьшился удельный вес оптовой продукции и услуг, что привело к повышению общего уровня издержек обращения на 0,1092% к обороту (10,92 : 100), что составляет 2,89 тыс. руб. (2644,3 \* 0,1092 : 100). Если бы магазин не оказывал услуги по оптовой продаже товаров, то уровень издержек обращения у него составил бы 9,4% к обороту, то есть был бы выше на 3,9% к обороту (9,4 – 5,5).

Таблица 2.5

Расчет влияния изменения состава товарооборота на издержки в 2003 г.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Состав товарооборота | Удельный вес в общем товарообороте, % | | | Уровень издержек в % к обороту по 2002 г. | Процент-ные числа (гр. 5хгр 4) |
| 2002 | 2003 | Отклоне-ние от 2002 г. |
| Розничная продажа товаров населения | 89,3 | 92,1 | 2,8 | 9,4 | 26,32 |
| Оптовая продажа и услуги | 10,7 | 7,9 | -2,8 | 5,5 | -15,4 |
| Всего | 100 | 100 | - | 14,9 | 10,92 |

В товарообороте ООО «ТВ-Сервис» преобладает доля более издержкоемких товаров: импортные радиодетали, моторы, стабилизаторы. За счет этого уровень издержек обращения повысился на 0,045% (4,5:100) к обороту, или на 1,19 тыс. руб. (2694,3 \* 0,045 /100).

Снижается доля менее издержкоемких товаров: модуляторы, ИК-приемники, импортные видеоголовки.

Снижение или повышение розничных цен на товары также оказывает влияние на издержки обращения. Поскольку сумма ряда статей расходов зависит от изменения розничных цен, снижение последних приводит к повышению их уровня. К ним относятся транспортные расходы, расходы на тару, потери товаров и некоторые другие издержки обращения. Однако такие расходы, как проценты за кредит, расходы на оплату труда зависят от стоимости реализованных товаров, а не от их качества. Поэтому изменение розничных цен, как правило, не оказывает влияния на сумму и уровень этих расходов.

Таблица 2.6

###### Расчет влияния изменения структуры товарооборота на издержки

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование товарных групп | Удельный вес  товарооборота, % | | | Уровни издержек в % у обороту по 2002 г. | Процент-ные числа, (гр 5 х гр 4) |
| 2002 | 2003 | Отклоне-ние от 2002 г |
| Импортные видеоголовки | 21 | 20 | -1 | 1,4 | -1,4 |
| Импортные радиодетали | 32 | 34 | 2 | 3,5 | 7 |
| Стабилитроны | 9 | 10 | 1 | 1,3 | 1,3 |
| Пезистор | 1 | 1 | 0 | 0,42 | 0 |
| НК-передатчик | 2 | 2 | 0 | 0,9 | 0 |
| НК-преемники | 3 | 2 | -1 | 1,2 | -1,2 |
| Моторы | 4 | 6 | 2 | 3,1 | 6,2 |
| Трансформаторы | 24 | 21 | -3 | 24 | -2 |
| Варисторы | 2 | 3 | 1 | 0,4 | 0,4 |
| Модуляторы | 2 | 1 | -2 | 0,3 | -0,6 |
| Всего | 100 | 100 | - | 14,9 | 4,5 |

Следовательно, при пересчете издержек обращения к товарообороту в сопоставимых ценах следует их подразделить на две группы – зависящие и независящие – и пересчет делать только по зависящим от изменения розничных цен издержкам обращения. По ООО «ТВ-Сервис фактический товарооборот в сопоставимых и действующих ценах соответственно равен 2832,8 и 2644,3 тыс. руб. Фактическая сумма издержек обращения, зависящих от изменения розничных цен, за 2003 год составила 195,2 тыс. руб. определим уровень издержек обращения, зависящих от изменения розничных цен:

-к товарообороту в розничных ценах:

105,2 / 2832,8 \* 100 = 3,7% к обороту;

-к товарообороту в действующих ценах:

105,2 / 2644,3 \* 100 = 3,9% к обороту.

Таким образом, снижение розничных цен повысило общий уровень издержек обращения торговой организации на 0,2% (3,9 – 3,7) к обороту, что равно 5,3 тыс. руб. (0,2 \* 2644,3 / 100).

Изменение тарифов и ставок за услуги, цен на упаковочные и хозяйственные материалы влияет на соответствующие виды расходов. При повышении или снижении тарифов, ставок и цен перерасчет издержек обращения в сопоставимые показатели производится по каждому виду расходов в отдельности (индексным методом). Если пересчитывают фактические расходы в сопоставимые показатели, то их делят на средний индекс тарифов (ставок, цен); если же пересчитываются плановые издержки, то их умножают на средний индекс товаров.

За 2003 г. тарифы на автомобильные перевозки в среднем возросли на 7,9% (индекс тарифов – 1,079) и повышены ставки арендной платы на 8,5% (индекс ставок арендной платы – 1,085). Эти изменения тарифов и ставок не были учтены в плане. Услуги за пользование связью возросли на 4,2%.

Сделаем перерасчет фактических расходов ООО «ТВ-Сервис» в сопоставимые тарифные ставки.

Арендная плата учитывается на комплексной статье издержек обращения, где также отражаются расходы на содержание и пользование услугами телефонной связи. Дол пересчета расходов на аренду в сопоставимые тарифы необходимо выделить из общей суммы статьи издержек. Их фактической суммы расходов на аренду и телефон 79,4 тыс. руб. расходы на аренду составляют 49,1 тыс. руб., расходы по оплате услуг связи (телефон) – 30,3 тыс. руб.

Фактические расходы по автомобильным перевозкам за год составили 23,7 тыс. руб.

Пересчитанные фактические издержки обращения в сопоставимые тарифы и ставки составили:

-на транспортные расходы:

23,7 / 1,079 = 21,96 тыс. руб.

-на аренду и услуги связи (телефон):

49,1 / 1,085 +30,3 / 1,042 = 45,25 + 29,08 = 74,33 тыс. руб.

Следовательно, увеличение тарифов на автомобильные перевозки на 7,9% увеличило транспортные расходы на 1,74 тыс. руб. (23,7 – 21,96), или 0,07% к обороту (1,74 / 2644,3 \* 100).

Повышение ставок арендной платы привело к росту расходов по аренде на 3,85 тыс. руб. (49,1 – 45,25) и по уровню на 0,15 к обороту (3,85 / 2644,3 \* 100).

Повышение ставок на услуги связи на 4,2% привело к росту расходов по этой статье на 1,22 тыс. руб. (30,3 – 29,08) и по уровню на 0,05% к обороту (1,22 / 2644,3 \* 100).

В конечном итоге за счет изменения транспортных тарифов, ставок арендной платы за использование телефонной связи издержки торгового предприятия ООО «ТВ-Сервис» возросли на 4,37 тыс. руб. (1,74 + 3,85 + 1,22), а их средний уровень возрос на 0,17% к обороту (4,37 / 2644,3 / 100).

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

Расчет показателей по труду и заработной плате представлен в таблице 2.7.

В ООО «ТВ-Сервис» производительность труда за 2003 г. по сравнению с 2002 г. возросла на 99 тыс. руб. или на 60%, что высвободило 4 человека ((12 \* 60) / (100,0 + 60)). Среднегодовая заработная плата на одного торгового работника установлена в размере 13,5 тыс. руб. Таким образом, повышение производительности труда торговых работников на 60% уменьшает расходы на оплату труда на 0,054 (13,5 \* 4 / 1000) тыс. руб. или на 0,02% к обороту (0,054 / 2644,3 \* 100).

## Таблица 2.7

### Показатели по труду и заработной плате

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2002 | 2003 | Отклонение | Темп роста, %% |
| Розничный товарооборот | 1985,3 | 2644,3 | 659 | 133 |
| Среднесписочная численность торговых работников, чел. | 12 | 10 | -2 | 83,3 |
| Производительность труда на одного работника (стр. 1 / стр. 2), тыс. руб. | 165,4 | 264,4 | 99 | 160 |
| Расходы на оплату труда, тыс. руб. | 130,5 | 135,2 | 4,7 | 103,6 |
| Расходы на оплату труда в процентах к обороту | 6,5 | 5,1 | -1,4 | 78 |
| Среднегодовая заработная плата на одного работника (стр. 4 / стр. 2), тыс. руб. | 10,8 | 13,5 | 2,7 | 125 |
| Суммы премий, выплаченных торговым работникам, тыс. руб. | 67,2 | 72,4 | 5,2 | 107,7 |
| Премии, выплаченные торговым работникам в процентах к обороту | 3,4 | 2,7 | -0,7 | 79 |
| Среднегодовая сумма премий на торгового работника (стр. 7 / стр. 2), руб. | 5,6 | 7,2 | 1,6 | 129 |
| Премии в процентах к окладам и ставкам заработной платы (стр. 7 (стр. 4 / стр. )) \* 100, % | 106 | 115 | 9 | 108 |

На самом деле (фактически) было высвобождено 2 человека, то есть расходы на оплату труда сократились на 0,027 тыс. руб. (0,054 / 2) или 0,001% к обороту.

Темпы роста товарооборота в 2003 г. по сравнению с 2002 г. значительно опережают темпы увеличения суммы расходов на оплату труда. В результате уровень расходов на оплату труда в 2003 г. по сравнению с 2002 г. снизился на 1,4% к обороту. Сумма относительной экономии составила по сравнению с 2002 г. 37,02 тыс. руб. (2644,3 \* 1,4 / 100).

Далее изучим влияние факторов на расходы по оплате труда. Их сумма находится в прямой зависимости от изменения численности работников и средней заработной платы, влияние которых измеряют приемом разниц (табл. 2.8).

## Таблица 2.8

### Расчет влияния численности торговых работников

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Повлияли на динамику расходов, на оплату труда | |
| расчет | сумма |
| 1. Среднесписочная численность торговых работников | 10,8 \* (-2) | -21,6 |
| 2. Среднегодовая заработная плата на одного торгового работника | 2,7 \* 10 | 27 |
| Всего | - | 4,7 |

В связи со снижением численности торговых работников в 2003 г. по сравнению с 2002 г. на 2 человека расходы на оплату труда снизились на 21,6 тыс. руб.

Рост среднегодовой заработной платы на 2,7 тыс. руб. привел к абсолютному перерасходу средств на оплату труда на 27 тыс. руб.

Абсолютное отклонение не учитывает степень влияния изменения товарооборота и производительности труда торговых работников. Для определения влияния указанных факторов на расходы фонда оплаты труда усложним формулу его расчета, заменив среднесписочную численность торговых работников на объем товарооборота, разделив на среднюю производительность (выработку) на одного работника. Отсюда сумма фонда оплаты труда будет равна: товарооборот разделить на среднюю выработку на одного торгового работника, умножить на среднюю заработную плату на одного торгового работника.

Следовательно, сумма расходов на оплату труда находится в прямой зависимости от изменения объема товарооборота и средней заработной платы и в обратной – от изменения выработки на одного торгового работника. Их влияние можно изучить приемы устных подставок, предварительно составив таблицу 2.9.

На изменение суммы расходов на оплату труда повлияли следующие факторы:

А. рост объема товарооборота: 172,7 – 129,6 = 43,1 тыс. руб.;

Б. Повышение производительности труда: 108,01 – 172,7 = -64,69 тыс. руб.;

В. рост среднегодовой заработной платы на одного торгового работника: 135,02 – 108,01 = 27,01 тыс. руб.

Итого: 135,02 – 129,6 = 5,42 тыс. руб.

От изменения выработки на одного торгового работника и среднегодовой заработной платы зависит сумма относительной экономии или перерасхода по фонду оплаты труда.

Рост производительности труда способствовал относительному сокращению расходов на оплату труда в сумме 64,69 тыс. руб., а повышение средней заработной платы привело к росту расходов на оплату труда в размере 27,01 тыс. руб., что в итоге дает 37,68 тыс. руб. относительной экономии [(-64,69) + (27,01)].

## Таблица 2.9

Расчет фонда оплаты труда по ООО «ТВ-Сервис» при различных условиях

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1 расчет | 2 расчет | 3 расчет | 4 расчет |
| Товарооборот, тыс. руб. | 2002 г.  1985,3 | 2003 г.  2644,3 | 2003 г.  2644,3 | 2003 г.  2644,3 |
| Среднегодовая выработка на одного торгового работника, тыс. руб. | 2002 г.  165,4 | 2002 г.  165,4 | 2003 г.  264,4 | 2003 г.  264,4 |
| Среднегодовая заработная плата на одного торгового работника, тыс. руб. | 2002 г.  10,8 | 2002 г.  10,8 | 2002 г.  10,8 | 2003 г.  13,5 |
| Фонд оплаты труда (стр. 1 / стр. 2 \* стр. 3), тыс. руб. | 2002 г.  129,6 | Пересчитанный  172,7 | Пересчитанный  108,01 | 2003 г.  135,02 |

Повышению эффективности расходования средств на оплату труда содействуют:

* укрупнение предприятий, устранение многозвенности и параллелизма в управлении;
* сокращение до оптимальных размеров численности торговых работников;
* улучшение использования рабочего времени;
* разработка рациональных графиков выхода на работу;
* расширение зон обслуживания населения (покупателей); совмещение профессий специальностей и должностей;
* прием на работу на неполный рабочий день студентов, старшеклассников, пенсионеров.

Снизить расходы на оплату труда можно за счет обеспечения равномерного ритмичного выполнения плана товарооборота. При невыполнении плана товарооборота торговым работникам доплачивают до гарантийного минимума, а при значительном перевыполнении плана они получают необоснованно высокие премии. В связи с этим следует проверить правильность распределения розничного товарооборота по отделам, секциям, бригадам (за год, по кварталам и месяцам); изучить расходование средств на оплату труда по месяцам и кварталам в увязке с анализом выполнения плана товарооборота.

Относительно снижения расходов на оплату труда можно достичь и путем рационального расходования средств фонда оплаты труда. На практике нередко средства на оплату труда расходуют неэффективно в частности, необоснованно производят выплату за работу в выходные и праздничные дни, сверхурочно, за время проведения инвентаризаций, компенсаций за неиспользованный отпуск и другие виды оплаты труда не предусмотренные планом.

Таким образом, мы рассмотрели основные факторы, которые оказывают непосредственное влияние на величину, состав и структуру издержек обращения. Но, кроме перечисленных факторов на издержки обращения влияют:

* эффективность использования материально-технической базы торгового предприятия, что ведет к росту фондоотдачи, увеличению суммы товарооборота и производительности труда, и следовательно, к относительному снижению издержек обращения.
* Развитие и применение прогрессивных методов торговли, что также способствует росту товарооборота, повышению производительности труда, улучшению других качественных показателей работы предприятия;
* Изменение условий завоза товаров, расширение их закупок у местных поставщиков;
* Совершенствования товародвижения.

2.3. Анализ издержек обращения за 1999 – 2003 гг.

Для изучения динамики обращения за ряд лет используем базисные и цепные показатели рядов динамики: абсолютный прирост (Апр), темп роста (Тр) показателя. Формализованный вид показателей представлен ниже (2.1, 2.2, 2.3, 2.4):

Апр(базисный) = Иф – Иб (2. 1)

Апр(цепной) = Иф / Иф–1 (2. 2)

Тр(базисный) = Иф / Иб \* 100 - 100 (2. 3)

Тр(цепной) = Иф / Иф-1 \* 100 - 100 (2. 4)

где Иф – издержки обращения данного времени;

Иб – издержки обращения базисного периода;

Иф-1 – издержки обращения предшествующего периода.

Данные для анализа издержек обращения за ряд лет представлены в таблице 2.10.

Используем вышеприведенные формулы (2.1 – 2.4), получаем следующие показатели.

Данные таблицы 2.10 показывают, что за анализируемый период наблюдается тенденция роста издержек обращения. Данная тенденция изменения показателя отражается и на рисунке 2.5.

## Таблица 2.10

### Анализ динамики издержек обращения

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Издержки, тыс. руб. | Абсолютный прирост, тыс. руб. | | Темп прироста, % | |
| базисный | цепной | базисный | цепной |
| 1999 | 260,5 | - | - | - | - |
| 2000 | 261,3 | 0,8 | 0,8 | 0,3 | 0,3 |
| 2001 | 279,5 | 19,0 | 18,2 | 7,3 | 6,9 |
| 2002 | 296,4 | 35,9 | 16,9 | 13,8 | 6,0 |
| 2003 | 303,2 | 42,7 | 6,8 | 16,4 | 2,2 |

Рис. 2.5. Динамика издержек обращения предприятия за 1999 – 2003 гг.



По сравнению с 1999 г. величина издержек обращения увеличилась на 42,7 тыс. руб. или на 16,4%. Анализ цепных показателей позволяет сделать вывод, что наибольший прирост предприятия наблюдается в 2001 г. По сравнению с предшествующим периодом величина издержек увеличилась на 6,9%, что составляет 18,2 тыс. руб.

Проведенные расчеты показали, что в отчетном периоде абсолютный перерасход издержек обращения предприятия по сравнению с прошлым годом составил 6,8 тыс. руб., что составляет прирост величины затрат на 2,2%.

Особое внимание при анализе издержек обращения следует уделять оценке условно-постоянных и переменных затрат. Необходимость выделения данного этапа анализа издержек обосновывается ниже.

2.4. Необходимость деления издержек обращения на постоянные и переменные

Деление издержек обращения на постоянные и переменные затраты обусловлено использованием современных методов анализа результатов деятельности предприятия.

Деление затрат на постоянные и переменные затраты имеет практическую ценность, которая выражается в следующем:

* это деление способствует решению задачи регулирования массы и прироста прибыли при росте объема продаж;
* позволяет определить окупаемость затрат (то есть финансовой прочности фирмы);
* позволяет использовать метод маржинальной прибыли при определении торговой надбавки (2.5):

маржинальная прибыль = прибыль + постоянные затраты (2.5)

* позволяет определить и уточнить безубыточный объем продаж.

Для того, чтобы обеспечить финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия, необходимо знать его критические (предельные) характеристики и запас финансовой прочности.

Для торгового предприятия наиболее важными практическими характеристиками являются точки критической величины валового дохода и товарооборота, при которых предприятие может покрывать издержки обращения, но еще не имеет прибыли. Критическую точку называют порогом рентабельности или точкой безубыточности.

Порог рентабельности означает, что если валовой доход или объем товарооборота опустятся ниже критической точки, то произойдет резкое ухудшение финансового состояния, возникнут убытки и недостаток ликвидных средств.

Определение критической точки валового дохода и товарооборота или порога рентабельности основывается на делении издержек обращения на постоянные и переменные издержки обращения.

Критическая точка валового дохода может быть рассчитана двумя способами с использованием следующих формул (2.6, 2.7):

ВДкр = ИОпост : (1 - ) (2.6)

ВДкр = ИОпост : () (2.7)

где ВДкр – критическая величина валового дохода или порог рентабельности, тыс. руб.;

ИОпост – постоянные издержки, тыс. руб.;

ИОпер – переменные издержки;

ВД – фактическая или прогнозируемая сумма валового дохода.

Разница между порогом рентабельности и фактической суммой валового дохода составляет запас финансовой прочности предприятия.

Запас финансовой прочности (Зфп) в относительном выражении может быть рассчитан по формуле (2.8):

Зфп = \*100 (2.8)

Чем больше запас финансовой прочности, тем выше платежеспособность предприятия и устойчивее состояние.

Снижение запаса финансовой прочности увеличивает вероятность банкротства.

В анализе используются следующие понятия:

1. Маржинальная прибыль (МП) – превышение объема продаж над величиной переменных затрат (Зпер);
2. Коэффициент маржинальной прибыли (Кмп) – доля маржинальной прибыли в объеме продаж в процентах.

Точку безубыточности продаж можно рассчитать следующим образом (2.9):

Точка равновесия в рублях= (2.9)

Для анализа разделим затраты предприятия на постоянные и переменные.

Постоянные издержки – расходы, которые мало зависят от объема продаж фирмы.

К постоянным затратам отнесем следующие статьи затрат:

* амортизация основных средств – 1,8 тыс. руб.;
* износ посуды, приборов, спецодежды, других малоценных и быстроизнашивающихся предметов и расходы по их содержанию – 3,4 тыс. руб.;
* аренда и телефон – 79,4 тыс. руб.

Итого постоянные расходы составляют – 84,6 тыс. руб.

Переменные издержки - расходы, которые изменяются в зависимости от объема продаж предприятия. К ним относятся:

* заработная плата с соответствующими отчислениями – 156,9 тыс. руб.;
* расходы на рекламу – 12,9 тыс. руб.;
* сверхнормативные расходы, потери товаров и технологические отходы – 25,1 тыс. руб.;
* транспортные расходы, расходы по хранению, подработке, подсортировке, упаковке товаров – 23,7 тыс. руб.

Итого переменные затраты составляют – 218,6 тыс. руб.

Заработная плата относится к переменным расходам потому, что хотя при увеличении продаж численность персонала и не увеличиться, - так как фирма не может этого позволить, то заработная плата каждого работника возрастет (зарплата рассчитывается как процент от дневной выручки).

Таким образом, получаем:

Постоянные затраты фирмы «ТВ-Сервис» составили – 84600 руб.

Переменные затраты – 218600 руб.

Объем продаж – 2644300 руб.

Маржинальная прибыль = 2644300 – 218600 = 2425700 руб.

Кмп = 2425700 / 2644300 = 0,917.

Точка равновесия = 84600 / 0,917 = 92257 руб.

Точка равновесия показывает, что при снижении объема продаж ниже 92257 руб. компания «ТВ-Сервис» станет убыточной.

Как видно из соотношения ее действительного объема продаж 2644300 руб. с точкой безубыточности фирмы, предприятию вряд ли грозит банкротство, при условии отсутствия сильного влияния внешних факторов.

Определим критическую точку валового дохода в тысячах рублей на основе следующих данных:

1. Валовой доход 1789,1 тыс. руб.

2. Постоянные издержки 84,6 тыс. руб.

3. Переменные издержки 218,6 тыс. руб.

4. Прибыль 830,1 тыс. руб.

Исходные данные подставим в формулы (2. ):

ВДкр = 84,6 / (1 – 218,6/1789,1) = 96,36 тыс. руб.

Запас финансовой прочности:

ВД – ВДкр = 1789,1 – 96,36 = 1692,74 тыс. руб.

Зфп = (1789,1 – 96,36) / 1789,1 = 94,6%.

Согласно произведенным расчетам, порог рентабельности, или критическая величина валового дохода составляет 96,36 тыс. руб., а запас финансовой прочности 1692,74 тыс. руб. или 94,6%.

Это означает, что предприятие может выдержать снижение валового дохода на 94,6% без угрозы для своего финансового положения. При дальнейшем уменьшении валового дохода предприятия будет убыточно.

Анализ издержек в разрезе отдельных статей.

Изучение состава и структуры издержек обращения предприятия является одним из этапов анализа затрат фирмы.

В ходе анализа, в первую очередь, исследуются статьи, занимающие наибольший удельный вес в общей величине затрат. Анализ издержек в разрезе отдельных статей проведем за два смежных периода (2002 – 2003 гг.) в таблице 2.11.

Данные таблицы 2.12 показывают, что в отчетном периоде наибольший удельный вес в составе издержек обращения занимают затраты, связанные с оплатой труда работников предприятия: 44,0% - в 2002 г., 44,6% - в 2003 г.

Как видно из расчетов, в отчетном году доля затрат по заработной плате увеличивается на 0,6 процентных пункта. В абсолютном выражении расходы на заработную плату увеличились на 4,7 тыс. руб. или на 3,6%.

## Таблица 2.11

### Данные для анализа издержек в разрезе отдельных статей

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи издержек | Период | | Изменения показателя | |
| 2002 г. | 2003 г. | в тыс. руб. | в % |
| Амортизационные отчисления | 1,8 | 1,8 | 0,0 | 0,0 |
| Износ МБП | 3,4 | 3,4 | 0,0 | 0,0 |
| Затраты на рекламу | 11,5 | 12,9 | 1,4 | 12,2 |
| Заработная плата | 130,5 | 135,2 | 4,7 | 3,6 |
| Аренда, телефон | 78,0 | 79,4 | 1,4 | 1,8 |
| Соц.отчисления | 20,0 | 21,7 | 1,7 | 8,5 |
| Сверхнормативные затраты | 23,4 | 25,1 | 1,7 | 7,3 |
| Прочие затраты | 27,8 | 23,7 | -4,1 | -14,7 |
| Итого издержки | 296,4 | 303,2 | 6,8 | 2,3 |

## Таблица 2.12

### Данные для анализа структуры издержек обращения, %

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статьи издержек | Период | | Изменение показателя |
| 2002 г. | 2003 г. |
| Амортизационные отчисления | 0,6 | 0,6 | 0,0 |
| Износ МБП | 1,1 | 1,1 | 0,0 |
| Затраты на рекламу | 3,9 | 4,3 | 0,4 |
| Заработная плата | 44,0 | 44,6 | ,06 |
| Аренда, телефон | 26,3 | 26,2 | -0,1 |
| Соц.отчисления | 6,7 | 7,2 | 0,5 |
| Сверхнормативные затраты | 7,9 | 8,3 | 0,4 |
| Прочие затраты | 9,5 | 7,7 | -1,8 |
| Итого издержки | 100,0 | 100,0 | 0,0 |

Аналогичная ситуация наблюдается по затратам на аренду и услуги связи (телефон). По сравнению с прошлым годом, данная статья затрат предприятия увеличилась на 1,8% и составила 79,4 тыс. руб. Доля затрат по аренде складских и торговых помещений, а также коммунальные услуги составили в 2003 г. 26,2%, что на 0,1% меньше прошлого года.

Следует отметить, что в отчетном периоде уровень таких статей издержек обращения. Как амортизационные отчисления, износ МБП – не изменился и остался на уровне 0,6% и 1,1% соответственно.

Для стабильной и эффективной работы на рынке предприятию необходимо добиться более глубокого внедрения, путем укрепления уже существующих связей и попытки привлечь новых покупателей, клиентов.

Предприятию следует заняться стимулированием сбыта товаров посредствам рекламы своей продукции. Затраты на рекламу в отчетном периоде возросли на 12,2% или 1, 4 тыс. руб.

В общей величине издержек обращения затраты на рекламу занимают 4,3%, что на 0,4 процентных пункта выше уровня прошлого года.

Данные таблицы 2.12, что наблюдается рост доли затрат по отчислениям во внебюджетные фонды (6,7% в 2002 г до 7,2% в 2003 г.).

2.5. Оценочные показатели, характеризующие эффективность использования затрат

Результативность деятельности предприятия оценивается с помощью абсолютных и относительных показателей. С помощью показателей первой группы можно проанализировать динамику издержек обращения за ряд лет.

Однако, если не использовать соответствующие способы пересчета показателей, сопоставимые цены, данные расчеты будут иметь скорее арифметический, чем экономический смысл. Поэтому, наряду с абсолютной оценкой рассчитывают также относительную эффективность хозяйствования – показателя рентабельности. Данная группа показателей практически не подвержена влияниям инфляции, поскольку представляет собой различные соотношения прибыли и вложенного капитала (собственного, инвестированного, заемного и т. д.).

Экономический смысл показателей рентабельности состоит в том, что они характеризуют прибыль, получаемую с каждого рубля средств (собственных или заемных), вложенных в предприятие.

В настоящее время в хозяйственной практике используют целую систему оценочных показателей, характеризующих эффективность использования текущих затрат предприятия.

Данные для расчета показателей представлены в таблице 2.13.

Данные таблицы показывают, что в целом по предприятию наблюдается улучшение в использовании его средств.

С каждого рубля средств, вложенных в совокупные издержки обращения, предприятие в отчетном году получило прибыли на 9,3 коп больше, чем в прошлом году.

## Таблица 2.13

Данные для расчета показателей, характеризующих эффективность использования текущих затрат

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2002 г. | 2003 г. | Изменение |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Амортизационные отчисления, тыс. руб. | 1,8 | 1,8 | 0,0 |
| Износ МБП, тыс. руб. | 3,4 | 34 | 0,0 |
| Затраты на рекламу, тыс. руб. | 11,5 | 12,9 | 1,4 |
| Заработная плата, тыс. руб. | 130,5 | 135,2 | 4,7 |
| Аренда, телефон, тыс. руб. | 78,0 | 794 | 1,4 |
| Соц.отчисления, тыс. руб. | 20,0 | 21,7 | 1,7 |
| Сверхнормативные затраты, тыс. руб. | 23,4 | 25,1 | 1,7 |
| Прочие затраты, тыс. руб. | 27,8 | 23,7 | -4,1 |

Окончание табл. 2.13

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Итого издержки, тыс. руб. | 296,4 | 303,2 | 6,8 |
| Прибыль предприятия, тыс. руб. | 205,0 | 238,0 | 33,0 |
| Рентабельность издержек, стр. 10 / стр. 9 \* 100, % | 69,2 | 78,5 | 9,3 |
| Рентабельность расходов на оплату труда, стр. 10 / стр. 4 \* 100 | 157,1 | 176,0 | 18,9 |
| Рентабельность прочих расходов, стр. 10 / стр. 8 \* 100 | 737,4 | 1004,2 | 266,8 |
| Рентабельность расходов на рекламу, стр. 10 / стр. 3 \* 100 | 1782,6 | 1844,9 | 62,3 |
| Рентабельность расходов на аренду и телефон, стр. 10 / стр. 5 \* 100 | 262,8 | 299,7 | 36,9 |

Более значительным было повышение использования средств, связанных с оплатой труда работников предприятия: вместо 157,1 коп валовой прибыли, приходящейся на рубль расходов на заработную плату в прошлом периоде, отдача с каждого рубля средств, вложенных в фонд оплаты труда в отчетном году, составила 176,0 коп.

На 62,3% повысилась в отчетном году рентабельность расходов на рекламу.

Эффективность использования затрат, связанных с арендой, в рассматриваемом периоде возрастает на 36,9% и составляет 299,7%.

Эффективность использования прочих затрат в отчетном году увеличилась на 266,8%.

# 

3. Прогнозирование издержек обращения на будущий год

3.1. Исходные экономические предпосылки для прогнозирования издержек обращения

Для успешного развития фирмы необходим четко проработанный бизнес-план и следование ему шаг за шагом позволяет фирме укрепиться на рынке и добиться решающих преимуществ перед конкурентами. Одним из самых важных разделов в бизнес-плане – составлении смет предстоящих расходов на запланированные мероприятия.

Планирование издержек обращения направлено на ликвидацию излишних расходов, а также на то, чтобы при высоком качестве торгового обслуживания обойтись наименьшими потерями.

Важным направлением в формировании затрат является планирование издержек.

Содержание плана издержек обращения состоит в определении величины расходов предприятиями для осуществления ими нормального торгового процесса. В основе плана издержек обращения лежат:

* запланированный объем и структура товарооборота;
* задания по приросту сети;
* изменение в организационной структуре, ставках, тарифах и других условиях расчета.

Планирование издержек обращения неразрывно связано с планами валовых доходов, прибыли, расчетом потребности оборотных средств и банковских кредитов и т. д.

При разработке плана издержек обращения делается несколько вариантов расчета, в основу которых кладутся прогрессивные нормативы. При этом следует выбрать оптимальный вариант. Оптимальным называется такое решение, которое в данных хозяйственных условиях является наиболее эффективным.

Критерием при разработке различных вариантов плана издержек обращения являются экономическая обоснованность объема и состава оборота, экономия живого и овеществленного труда в процесс обращения товаров, которая находит свое выражение в сокращении затрат в процентах к общему объему товарооборота.

План по издержкам обращения торгового предприятия представляет собой смету расходов, в которой указана общая сумма расходов и общий уровень, а также сумма и уровень расходов по каждой статье издержек обращения. Смету, как и другие плановые показатели, составляют исходя из хозяйственной целесообразности и необходимость улучшения обслуживания населения, облегчения выполнения утвержденного товарооборота и плана прибыли.

При планировании издержек обращения необходимо учитывать резервы их снижения в связи с действием факторов, особенно за счет улучшения организации торговли, внедрения новых, прогрессивных и более экономичных форм торговли, улучшения организации труда.

Расчет плановой величины издержек обращения должен быть экономически обоснованным, что позволит осуществлять своевременное и полное финансирование инвестиций, прирост собственных оборотных средств, соответствующие выплаты работникам предприятия. Следовательно, правильное планирование затрат на предприятии имеет ключевое значение в системе управления издержками фирмы.

3.2. Основные методики, используемые для прогнозирования издержек обращения в целом по предприятию на будущий год

Планирование издержек обращения в торговых предприятиях осуществляется в определенной последовательности. Выделяют следующие этапы планирования затрат предприятия:

* анализ издержек коммерческой фирмы в предплановом периоде;
* обоснование основных направлений экономии затрат в плановом периоде;
* расчет плановой суммы затрат в разрезе отдельных статей;
* распределение общей величины затрат по этапам реализации товаров;
* расчет плановых издержек обращения в разрезе структурных подразделений.

При планировании издержек обращения используются различные методы, основными по которым являются: метод технико-экономических расчетов, вариантных приближений, экономико-математическое моделирование.

Технико-экономические нормативы используются при определении затрат труда, расходов по транспортированию товаров, расходов на содержание торговых помещений и инвентаря, расходов по таре, величины естественной убыли и т. д. Так, если нужно определить затраты по перевозке грузов, то учитывается грузооборот и норма тарифа за погрузочно-разгрузочные работы.

Технико-экономические нормативы могут выступать как директивные для отдельных предприятий с учетом конкретных условий их работы. Например, тарифы на перевозку грузов являются едиными, ставки за пользование банковским кредитом дифференцируются применительно к торговле и общественному питанию, нормы расхода электроэнергии зависят от освещаемой площади и торгового оборудования и т. п.

При планировании затрат может использоваться метод прямого счета и аналитический метод.

Метод прямого счета наиболее распространен на предприятиях в современных условиях хозяйствования. Он применяется, как правило, при небольшом ассортименте товара. Сущность его заключается в том, что затраты исчисляются по каждой статье расходов, исходя из фактического уровня издержек.

Расчет прибыли методом прямого счета прост и доступен. Однако он не позволяет выявить влияния отдельных факторов на плановую величину затрат и при большой номенклатуре товаров очень трудоемок.

Аналитический метод планирования издержек применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции, а также как дополнение к прямому методу в целях его проверки и контроля. Преимущество этого метода состоит в том, что он позволяет определить влияние отдельных факторов на плановую величину затрат. При аналитическом методе издержки рассчитываются не по каждому виду товаров, предлагаемых в планируемом году, а по всему объему продаж в целом.

Все большее применение при расчетах издержек находит экономико-математическое моделирование. С помощью математических расчетов и вычислительной техники устанавливаются определенные соотношения между объемом и структурой оборота и издержками обращения, дальностью перевозок и транспортными расходами и т. д. и влиянием ограничивающих факторов. Наилучший вариант, полученный путем построения математической модели, применяется в плановых расчетах. Экономико-математическое моделирование позволяет использовать в комплексе методы вариантных приближений и технико-экономических расчетов.

При планировании издержек обращения необходимо учитывать резервы их снижения в связи с действием факторов, особенно за счет улучшения организации торговли, внедрения новых, прогрессивных и более экономичных форм торговли, улучшения организации труда.

Каждый вид издержек обращения имеет свои особенности расчета.

Предприятие планирует издержки обращения прямым счетом, то есть подсчитывает расходы в соответствии с грузооборотом, численностью работников, договорами по аренде и содержанию помещения и т. д., а также в соответствии с установленными нормами, тарифами, ставками и другими показателями.

Так, по элементам затрат рассчитываются расходы на транспортирование товаров, содержание основных фондов, хранение и подготовку товаров к продаже, расходы и потери по таре, прочие расходы.

По сметам планируются расходы на текущий ремонт, администрацию, управленческие расходы.

На основе численности работников и средней заработной платы исчисляется фонд заработной платы, а на основе численности работников и норм износа определяются расходы по износу спецодежды.

Ряд статей рассчитывается в процентах от товарооборота:

* отчисления на подготовку кадров;
* расходы на рекламу;
* расходы на охрану труда.

План по издержкам на следующий год разрабатывается в конце отчетного периода. Поэтому для определения базового уровня затрат используются отчетные данные за истекшее время ( обычно за 9 месяцев) и ожидаемое выполнение плана на оставшийся до конца года период (за четвертый квартал).

Исчисление оптимального размера издержек становится важнейшим элементом планирования предпринимательской деятельности на современном этапе хозяйствования. Для прогнозирования затрат в планируемом году целесообразно, исходя из опыта западного предпринимательства, сопоставить валовой доход с общей суммы затрат, подразделяемых на переменные, постоянные.

Величина затрат при наличии постоянных и переменных затрат представляется зависимостью (3.1):

### И = П + Пер \* Х (3.1)

где И – величина издержек обращения;

П – абсолютная сумма постоянных расходов;

Пер – удельные переменные затраты на единицу товаров;

Х – объем продаж товаров.

3.3. Методика планирования издержек обращения по основным статьям расходов

Приведенные примеры планирования издержек открывают возможность предпринимателям планировать на перспективу размеры прироста или экономии затрат в зависимости от хозяйственных успехов в производстве конкурентоспособной продукции и заблаговременно принимать соответствующие меры по изменению в ту или иную сторону величины переменных и постоянных затрат.

Поэтому планирование оптимального размера издержек обращения в современных экономических условиях является важнейшим фактором успешной предпринимательской деятельности.

Исходя из имеющейся информации о величине затрат предприятия определим размер затрат при увеличении объема продаж на 10%.

Так, в 2003 г. объем продаж составил 2644,3 тыс. руб., переменные затраты – 218,6 тыс. руб. (удельные затраты – 0,0826 тыс. руб.), а постоянные – 84,6 тыс. руб. Таким образом, суммарные затраты составляют:

И = П + Пер \* Х = 84,6 + 0,0826 \* 2644,3 = 303,2 тыс. руб.

Если в 2004 г. объем продаж предприятия увеличится на 10%, что составит 2908,73 тыс. руб. (2644,3 \* 1,1), то переменные затраты возрастут также на 10% и будут равны 240,46 тыс. руб. (218,6 \* 1,1).

Постоянные затраты при этом остаются неизменными, то есть 84,6 тыс. руб. В этом случае суммарные затраты составят 325,06 тыс. руб. (240,46 + 84,6).

Кроме того, при планировании издержек обращения по основным статьям расходов можно использовать метод среднего уровня затрат.

Базовым показателем расчета в этом случае является средний уровень расходов по статье затрат по отношению к товарообороту.

Издержки обращения при использовании данного метода, будут определяться по формуле (3.2):

И = Т \* Уср / 100% (3.2)

где Т – товарооборот;

Уср – средний уровень издержек.

Для определения среднего уровня затрат используем результаты анализа издержек, данные о товарообороте предприятия.

Например, средний уровень расходов по оплате труда составляет 5,3%. Таким образом, используя формулу (3.2), получаем прогнозную величину затрат на предстоящий период.

И = 2644,3 \* 5,3 / 100% = 140,1.

При прочих равных условиях и неизменности основных статей затрат, общая величина издержек обращения предприятия составит 308,1 тыс. руб. (табл. 3.1).

Ориентировочные расчеты затрат важны не только для самих предприятий, реализующих продукцию, услуги, но и для акционеров, инвесторов, поставщиков, кредиторов, банков, связанных с деятельность данного предпринимателя, участвующих своими средствами в формировании его уставного капитала, заинтересованных в эффективности деятельности предприятия.

## Таблица 3.1

Данные для расчета прогнозной величины текущих затрат, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 г. | Прогноз |
| Амортизационные отчисления, тыс. руб. | 1,8 | 1,8 |
| Износ МБП, тыс. руб. | 3,4 | 3,4 |
| Затраты на рекламу, тыс. руб. | 12,9 | 12,9 |
| Заработная плата, тыс. руб. | 135,2 | 140,1 |
| Аренда, телефон, тыс. руб. | 79,4 | 79,4 |
| Соц.отчисления, тыс. руб. | 21,7 | 21,7 |
| Сверхнормативные затраты, тыс. руб. | 25,1 | 25,1 |
| Прочие затраты, тыс. руб. | 23,7 | 23,7 |
| Итого издержки, тыс. руб. | 303,2 | 308,1 |

Рассмотрим коротко расчет отдельных статей издержек обращения.

Так, расходы по перевозке товара исчисляются отдельно по видам перевозок железнодорожным, водным и воздушным путем, автомобильным и гужевым транспортом.

В большинстве случаев железнодорожным путем товары поставляются на условиях франко-станция (пристань) назначения. Транспортные расходы оплачиваются поставщиками при отгрузке товаров, а торговые предприятия, получая товары, оплачивают расходы только по разгрузке вагона на станции назначения и доставке товаров автотранспортом на торговое предприятие. Поэтому расходы на железнодорожные и водные перевозки планируют только на ту часть товаров, которая будет доставлена на условиях цены франко-станция (пристань) отправления. Для этого необходимо сначала определить количество груза в тоннах, которое будет поступать на этих условиях. Это количество грузов умножают на стоимость перевозки (тарифы). Стоимость погрузки и разгрузки товаров исчисляется отдельно на основе установленных ставок. При постоянном составе иногородних поставщиков можно планировать расходы по железнодорожным и водным перевозкам на основе фактически скопившихся расходов за предплановый год с учетом возможных изменений.

Расходы по автомобильным перевозкам рассчитываются на весь грузооборот с учетом объема всего завоза товаров на склад, базы, в торговые предприятия.

Расходы по автогужевым перевозкам определяют умножением планового количества грузов в тоннах (с учетом повторных перевозок) на установленный тариф за тонну с учетом среднего расстояния перевозок. К этой сумме прибавляется сумма расходов по погрузке и разгрузке машин, если ее будут производить нештатные грузчики.

Такой расчет производится независимо от того, каким транспортом будут перевозиться грузы – наемным или собственным. Если товары перевозятся в централизованном порядке, то транспортные расходы исчисляют по расценкам, установленным в процентах к розничной цене товаров в счет уменьшения торговых скидок. В этом случае не требуется определение грузооборота в тоннах, а принимается во внимание только план поступления товаров в ассортиментном размере и стоимость доставки в процентах.

При кольцевом завозе товаров или при завозе специализированным транспортом применяется почасовой тариф за перевозку грузов. Затраты в этом случае исчисляются от количества машино-часов работы и существующих тарифов. В других случаях стоимость перевозки определяется, исходя из дальности и установленных тарифов.

В плановом году предусматривается поступление товаров на предприятие на 178,4 тыс. руб. Непосредственно с железнодорожной станции будет доставлено товара на 71,032 тыс. руб. и в порядке централизованного завоза 107,4 тыс. руб.

Средняя стоимость одной тонны груза, перевозимого со станции, 0,6 тыс. руб., доставленного централизованно – 1,5 тыс. руб.

Тарифная оплата за перевозку одной тонны составляет 500 руб.

Стоимость перевозки грузов:

А. со станции:

71,032 тыс. руб. / 0,6 тыс. руб. = 118 руб.

118 руб. \* 500 руб. = 5,9 тыс. руб.

Б. Централизованного завоза:

107,4 тыс. руб. / 1,5 тыс. руб. = 71,6 руб.

71,6 руб. \* 500 руб. = 3,6 тыс. руб.

Итого расходов автомобильным и железнодорожным транспортом:

5,9 тыс. руб. + 3,6 тыс. руб. = 9,5 тыс. руб.

К этой сумме следует прибавить стоимость экспедирования, погрузки и разгрузки.

Расходы за аренду помещения определяют из размера площади арендуемых площадей и ставок арендной платы. Прогнозная величина этих расходов соответствует сумме за аналогичный период 2003 г., то есть 49,1 тыс. руб.

Расходы по амортизации основных фондов отчисляют, исходя из стоимости их существующих норм амортизационных отчислений. При расчете принимают во внимание все оборудование, в том числе то, которое поступит в плановом периоде.

Величина этих расходов остается на уровне прошлого года, то есть принимается в сумме 1,8 тыс. руб.

Расходы по содержанию основных фондов могут рассчитываться двумя способами:

А. упрощенным – исходя из отчетных норм по сумме за истекший год с учетом изменений сети и намечаемых мероприятий по улучшению обслуживания покупателей, устранению излишеств в расходовании средств, если они имели место в прошлом году;

Б. По расчету – исходя из суммы расходов по каждому виду издержек, входящих в эту статью.

Расходы на ремонт основных фондов определяются, исходя из состояния и потребности в ремонте отдельных помещений и оборудования. Для этого составляют сметы на ремонт, в которых указывают виды работ, потребное количество и стоимость материалов, необходимую сумму заработной платы, общую сумму расходов на ремонт.

Проценты за кредит планируют как разницу между уплаченными и полученными процентами. Расчет производится на основе данных финансового плана и существующих нормативов.

Расходы по износу и содержанию МБП планируют с учетом потребности в них, сроках службы или состояния физического износа на начало планового периода.

По всем остальным видам издержек обращения расчет производится на основе нормативов или же размер их устанавливается, исходя из фактической потребности в плановом периоде.

При планировании издержек обращения по каждой статье торговым предприятиям необходимо широко использовать передовой опыт лучших предприятий, достигших наиболее экономного поведения хозяйства, нормативы по отдельным статьям в однородным торговых предприятиях и т. д.

Расходы на хранение, подсортировку, обработку, упаковку и предпродажную подготовку товаров планируются по каждому элементу затрат путем прямых расчетов с учетом объема и групповой структуры реализации товаров, норм расхода материалов на единицу товаров и стоимости этих материалов.

Расходы на рекламу определяются на основе плана рекламных мероприятий в соответствии со сметой и графиком их осуществления.

Расходы на тару рассчитываются исходя из объемов товарооборота по отдельным ее видам, норм уценки при ее возврате, норм амортизации по собственной инвентаризации, таре (таре – оборудованию) и планируемой сумме расходов на ее ремонт на предприятии.

Отчисления на социальные мероприятия планируются исходя из установленного законодательством порядка и норм этих отчислений.

Расходы на обязательное страхование имущества определяются исходя из стоимости активов предприятия, подлежащих страхованию, размеров страховых тарифов и нормативов платежей страхования.

На основе расчета плановых сумм издержек обращения в разрезе отдельных их статей определяется общая их сумма на предстоящий период.

Распределение общей плановой суммы издержек обращения по этапам реализации товаров осуществляется в разрезе запланированного объема реализации товаров и планируемой суммы запасов товаров на конец периодов.

Сумма издержек обращения, относимая на запасы товаров на конец планового периода, определяется по формуле (3.3):

Иозк = Зк \* Уи / 100 (3.3)

где Иозк – сумма издержек обращения, относимая на запасы товаров на конец планового периода;

Зк – сумма товарных запасов на конец планового периода;

Уи – средний уровень затрат на перевозку, хранение, подсортировку, обработку, упаковку и предпродажную подготовку товаров, а также процентов за кредит. Он определяется отношением суммы издержек обращения на запасы товаров на начало месяца и по вышеуказанным двум статьям затрат к планируемой сумме товаров, в %.

Иозк = 204 тыс. руб. \* 20,4 / 100 = 41,6 тыс. руб.

Сумма издержек обращения, относимая на запасы товаров на конец планового периода составит 41,6 тыс. руб.

Оставшаяся часть плановой суммы издержек обращения предприятия (за вычетом их суммы относимой на запасы товаров на конец планового периода) будет относиться к объему реализации товаров в плановом периоде и определять его реальную издержкоемкость.

# 

Заключение

Затраты объединяют все денежные ресурсы, которые израсходованы или затрачены на осуществление каких-то хозяйственных операций, в пределах общественной необходимости. Издержки обращения характеризуются стоимостными, объемными и удельными показателями. Стоимостной показатель вытекает из самой сущности издержек обращения, которые представляют собой затраты труда, выраженные в денежной форме. Объемные показатели применяются только при детальном изучении затрат по отдельным статьям.

Проведенный анализ издержек обращения предприятия показал, что при абсолютном увеличении затрат фирмы, уровень издержек обращения или издержки обращения, приходящиеся на рубль товарооборота, имеют тенденцию к снижению. Данная динамика изменения показателя является благоприятной для фирмы. Кроме того, темпы роста издержек не опережают темпы роста объема продаж, что свидетельствует об эффективности использования средств предприятия.

Для оптимизации затрат руководству предприятия следует учитывать воздействие факторов, способствующих сокращению издержек (рост доли мелкого товарооборота, повышение эффективности труда торгового персонала, внедрение прогрессивных методов продаж, рациональное использование оборотных средств, система управления товарными запасами, снижение звенности товародвижения, совершенствование системы управления коммерческой фирмой и др.), а также факторов, способствующих росту уровня затрат фирмы – снижение объема продаж, замедление оборачиваемости средств, повышение качества обслуживания и т. п. Задача оптимизации затрат состоит в том, чтобы фирма, расходуя свои средства, могла обеспечить высокое качество обслуживания покупателей, тем самым достигая высоких результатов в своей деятельности.

Издержки обращения возникают у тех предприятий, которые осуществляют товарное обращение. Они образуются у предприятий торговли и общественного питания, у предприятий и организаций различных заготовительных систем. Вместе с тем, издержки несут и непосредственные производители товаров – промышленные предприятия, совхозы, колхозы, а также колхозники, рабочие и служащие при продаже продукции от своих приусадебных хозяйств на рынке.

Данные анализа издержек обращения ООО «ТВ-Сервис» показали, что за 1999 – 2003 гг. отмечается тенденция их роста. Так, по сравнению с 1999 г. величина издержек обращения увеличилась на 16,4%, а по сравнению с 2002 г. – на 6,9%.

Благоприятным фактом явилось снижение уровня издержек обращения в процентах к товарообороту на 3,4%.

Кроме отмеченных явлений наблюдается положительное изменение и других показателей торгово-производственной деятельности: товарооборота, валового дохода, прибыли от реализации, балансовой прибыли и чистой прибыли. При этом темпы роста этих показателей значительно опережают темпы роста издержек (особенно темпы роста товарооборота). Это свидетельствует об эффективном управлении затратами.

Анализ факторов, повлиявших на уровень и величину издержек обращения показал, что к их числу можно отнести: объем и структуру товарооборота, производительность труда, снижение и повышение розничных цен на товары, динамика тарифов и ставок за услуги (арендная плата, транспортные услуги, услуги связи), эффективность использования материально-технической базы, развитие и применение прогрессивных методов торговли, изменение условий завоза товаров, совершенствование системы товародвижения и др.

Кроме того, определено, что предприятие обладает значительным запасом финансовой прочности, то есть может выдержать снижение валового дохода и товарооборота без угрозы платежеспособности.

Таким образом, можно сказать, что на протяжении нескольких лет ООО «ТВ-Сервис» работает эффективно и имеет значительные резервы роста показателей торгово-хозяйственной деятельности.

# 

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ № 273 от 11.03.97 «О внесении изменений в положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» // Кадастр, 2001, № 13.
2. Изменения и дополнения № 2 Инструкции Государственной Налоговой Службы РФ от 10 августа 1999 г. № 37 «О порядке исчисления и уплат в бюджет налога на прибыль предприятий» // Экономика и жизнь. – 2000. - № 15. – с. 26 – 27.
3. Порядок составления аудиторского заключения о бухгалтерской отчетности // Экономика и жизнь. – 2000. - № 13. – с. 24 – 26.
4. Указание по ведению бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства // Экономика и жизнь. – 2000. - № 10. – с. 28 – 31.
5. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001. –256с.
6. Анташов В.А., Уварова Г.В. Экономический советник менеджера. – Минск: Финансы, учет, аудит, 2000. –312с.
7. Баланов М.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник. – М.: Экономика, 1990. – 352 с.
8. Бенвенисте Г. Овладение политикой планирования / Пер. с англ. – М.: Прогресс, Универс, 1994. – 304 с.
9. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: Ника-Центр, 2002.-198с.
10. Бухгалтерский учет / Под ред. Н.Д. Врублевский. – 2002. -208с.
11. Валевич Р.П., Давыдова Г.А. Экономика торгового предприятия. – Минск: Высшая школа, 2000.-169с.
12. Веснин В.Р. Менеджмент для предпринимателей. – М.: Антиква, 1993.-315с.
13. Веснин В.Р. Основы менеджмента: Учебник. – Институт международного права и экономики, «Триада лтд», 2000.-190с.
14. Дихтель Е., Хершген Х. Практический маркетинг. – М.: Высшая школа, ИНФРА-М, 2000.-356с.
15. Деловое планирование (методы, организация, современная практика) / Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2001.
16. Зайцев Д.А. Отнесение затрат на себестоимость по договорам, оказания услуг / «Главбух», № 7, 2001 г.
17. Зудилин А.П. Анализ хозяйственной деятельности предприятий развитых капиталистических стран: Учебное пособие. – М., 1999. – 224 с.
18. Как добиться успеха. Практические советы деловым людям. / Под ред. Хруцкого В.Е. – М.: Республика, 1992.-413с.
19. Ковелло Дж. А., Хейзелгрен Б. Дж. Бизнес-планы: Полное справочное руководство / Пер. с англ. – М.: Бином, 2002. – 352 с.
20. Коростелева А.И. Практический журнал для бухгалтера // Главбух. – 2003. - №21.
21. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. – Минск: Высшая школа, 1999.-197с.
22. Маркетинг / Под ред. Романова А.Н. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2000.-543с.
23. Марков В.Д., Кравченко Н.А. Бизнес-планирование. – Новосибирск.: Экор, 1994. – 152 с.
24. Павлова Л.Н. Финансы предприятий: Учебник.- М.: Финансы, Юнити – М., 2002. – 639 с.
25. Раицкий К.А. Экономика предприятия. – М.: Информационно-внедренческий центр и маркетинг, 2003.-498с.
26. Рукина С.Н. Финансы коммерческих предприятий и организаций: Учебное пособие. – М.: Экспертное бюро. – М., 2001. – 176 с.
27. Самоскин В.Н. Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование. – М.: Дело, 2003. – 336 с.
28. Савицкая Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Новое знание, 2003.-456с.
29. Сборник нормативных документов для торговых предприятий различных форм собственности. – М.: Финансы и статистика, 1999.
30. Сербник Б.В. Экономика торговли и сферы услуг. – М., 1989.-211с.
31. Справочник предпринимателя: розничная торговля, оптовая торговля, грузовой транспорт, общественное питание и гостиничное хозяйство. – М.: Наука, 1994389с.
32. Справочник директора предприятия / Под ред. М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2002.-287с.
33. Справочник финансиста / Под ред Уткина Э.А. – М.: Тандем, Экмос, 2002. – 496 с.
34. Семенов В.М., Баев И.А., Терехова С.А. Экономика предприятия / Под ред. Семенова В.М. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000.-200с.
35. Состав затрат в торговых организациях в 2003 г. – М.: Главбух, 2003.-309с.
36. Состав затрат (включаемых в себестоимость). – М.: Бухгалтерский бюллетень, 2001.-267с.
37. Управленческий учет / Под ред. А.Д. Шеремета. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2003.-387с.
38. Учет товаров. – М.: Главбух, 2002.-356с.
39. Учет товаров на производство. – М.: Главбух, 2003.-234с.
40. Уткин Э.А. Бизнес-план. Организация и планирование предпринимательской деятельности. – М.: Тандем, 2001. – 96 с.
41. Финансы и денежное обращение. Кредит. / Под ред. Дробозиной Л.А.: Учебник. – М.: Финансы, Юнити, 2001. - 439 с.
42. Шастько.А.П. Издержки./ Вопросы экономики №7,2001.
43. Шеремет А.Д., Ниашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2003.-387с.
44. Экономика предприятия / Под ред. Семенова В.М. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2002.-456с.
45. Экономика торговли / Соловьев Б.А., Алькевич Л.А. – М.: Экономика, 1990.- 389с.
46. Экономика и статистика фирм: Учебник. / Адамов В.Е. и др. – М.: Финансы и статистика, 2000.-399с.
47. Экономика предприятия. Толковый словарь. – М.: Весь мир, 2001.-309с.