

**Рекомендуемая система управленческих решений по совершенствованию
совокупных затрат в торговле**

Столбова Влада Алексеевна, магистрант 2 курса, ФГБОУ ВО «Вятский Государственный Университет».

Аннотация. В статье изложена рекомендуемая система управленческих решений по совершенствованию совокупных затрат на рассматриваемом предприятии. Проанализировано соотношение расходов, издержек обращения и затрат в торговле. Предложена схема модифицированной классификации издержек обращения.

Ключевые слова: Совокупные затраты, расходы на продажу, издержки обращения.

Соотношение между затратами, издержками и расходами является одной из важнейших управленческих задач торговой организации. Учитывая специфику данных экономических категорий графически соотношение между ними можно представить на рисунке 1.

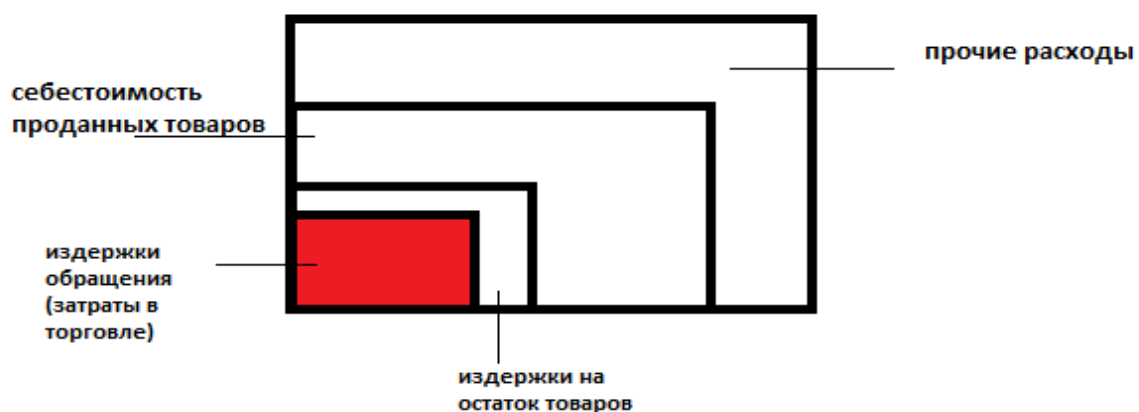


Рисунок 1. Соотношение расходов, издержек обращения и затрат в торговле.

Существенной частью издержек обращения являются текущие затраты торговой организации. На рисунке 1 наглядно показано особенность возникновения аккумуляирования и перехода затрат в издержки. В конце отчетного периода, при соблюдении определенных условий издержки обращения трансформируются в часть расходов по обычным видам деятельности и отражаются в бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах» по строке «Коммерческие расходы». В совокупности с себестоимостью проданных товаров и прочими расходами они образуют совокупные затраты торговой организации.

В отечественной литературе приводится множество трактовок понятия «издержки обращения», которые по своей сути являются тождественными.

Баканов М.И. трактует, что издержки обращения – затраты материальных, денежных и трудовых ресурсов, связанные с движением товаров от производства к потребителю.

Автор Н.Т. Лабынцев формулирует расходы на продажу, как затраты по отгрузке и продаже продукции, которые учитываются в составе ее полной себестоимости.

По мнению автора Л.А. Брагина расходы на продажу – выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда, необходимые для доведения товаров от поставщиков до потребителей. Издержки обращения – это себестоимость операций, связанных с реализацией закупленных товаров.

Изучив материалы, предлагаемые разными авторами, нами уточнено используемое в экономической литературе понятие. Так под издержками обращения понимается совокупность текущих затрат торговой организации, возникающих в процессе товародвижения и ведения коммерческой деятельности, выраженных в денежной форме.

Сравнивая подходы к классификации издержек, применяемые в отечественном и зарубежном учете, можно говорить о наличии общих и отличающихся моментов. Важнейшими группировками, применяемыми в отечественной практике, являлись группировка издержек по экономическим элементам и статьям калькуляций. Единая классификация затрат для всех отраслей экономики рассматривалась как преимущество отечественного учета перед западным. Основными отличиями зарубежного учета являются:

- 1) отсутствие единой классификации издержек для предприятий;
- 2) классификация издержек по функциям управления;
- 3) условность и упрощенность классификации;
- 4) смешение различных признаков классификации;
- 5) частая подмена одного принятия другим (например, косвенные, накладные и постоянные издержки).

Классификация издержек обращения, по мнению автора, должна отвечать главному требованию – базироваться на признаках позволяющих дифференцировать издержки для управления ими в различных аспектах. Она создает предпосылки для определения издержек по объектам управления ими, организации планирования, учета, контроля и анализа.

Изучение, обобщение отдельных методик научной и учебной литературы позволило прийти к мнению, что в настоящий момент отсутствует единая научно – обоснованная классификация издержек обращения, для целей управления издержками. В связи с этим на основе обобщения и анализа существующих точек зрения по данному вопросу предложена следующая схема модифицированной классификации издержек обращения, которая представлена на рисунке 2.

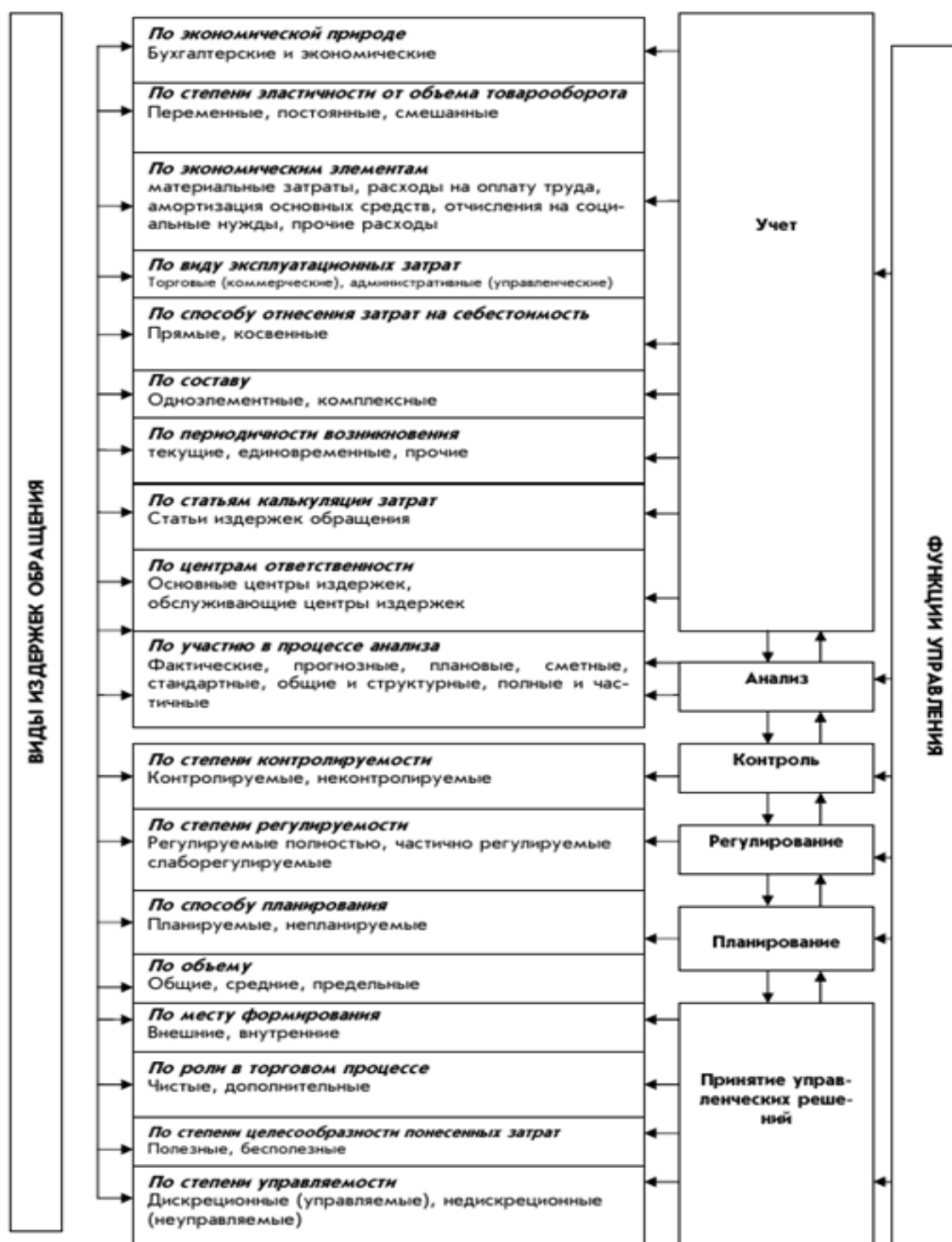


Рисунок 2. Схема модифицированной классификации издержек обращения

Схема позволяет определять издержки по объектам управления ими, организации планирования, учета, контроля и анализа. Она также позволит осуществить их оценку на основе системного комплексного подхода, повысить эффективность управления издержками и даст возможность выявления резервов повышения результатов производственной и коммерческой деятельности.

Процесс принятия управленческих решений невозможен без эффективной системы экономического анализа, позволяющей оценить достигнутые результаты деятельности предприятия, выявить внутренние и внешние резервы его развития. Для этих целей издержки классифицируются на фактические, прогнозные, плановые, сметные и др. В ходе анализа исследуется как общий объем издержек, так и их структура.

В целях выявления обоснованных резервов снижения издержек обращения, необходимо рассмотреть их в разрезе основных статей расходов в ООО «Мастер-профиль». Для этого необходимо проанализировать фактические расходы в целом, затем проанализировать их отклонения, образовавшееся по отдельным статьям затрат, что позволит определить скрытые резервы снижения себестоимости. Анализируя их, определяем большую экономию или перерасход по статьям затрат. Увеличение удельного веса свидетельствует о неблагоприятном положении по отдельным статьям затрат. Анализ данных показателей дает возможность определить, какими расходами в первую очередь нужно заняться. Перерасход по отдельным статьям влияет на результаты работы предприятия.

Исходная информация об издержках обращения по торговому предприятию ООО «Мастер-профиль» представлена в таблице 1.

Показатели	2016 год		2017 год		Отклонение (+;-)	
	тыс.руб.	уровень	тыс.руб.	уровень	тыс.руб.	уровень
1. Товарооборот, руб.	21815		15029		-6,786	
2. Издержки обращения, всего в руб. в т.ч.	2796	0,13	2609	0,17	-187	0,04
2.1. Условно-постоянные, руб. в т.ч.	1548	0,07	1412	0,09	-136	0,02
Расходы на оплату труда	764	0,03	426	0,03	-338	0,00
Отчисления на социальные нужды	248	0,01	134	0,01	-114	0,00
Амортизация основных фондов	38	0,00	0	0	-38	0,00
Расходы на аренду и содержание помещений, инвентаря	341	0,02	381	0,02	40	0,00
Расходы на рекламу		0,00			0	0,00
Прочие расходы	157	0,01	471	0,03	314	0,02
2.2. Условно-переменные, руб.	1248	0,06	1197	0,08	-51	0,02
Транспортные расходы	1248	0,06	1197	0,08	-51	0,02

Таблица 1. Аналитический отчет издержек обращения

Для достижения режима экономии издержек обращения в ООО «Мастер – профиль» необходимо организовать работу во всех звеньях товародвижения. В этой связи необходимо разработать оптимальные схемы товародвижения для различных групп товаров, с учетом устранения нерациональных перевозок, лучшего использования транспорта и оптимального размещения товарных запасов.

На издержки обращения оказывает влияние ускорение научно-технического прогресса, использование достижений науки, повышение производительности труда, техническое перевооружение торговли. Оснащение современным торгово-технологическим оборудованием, инвентарем и средствами механизации и автоматизации способствует повышению эффективности труда работников и снижению издержек обращения при повышении качества торгового обслуживания населения.

Типичный подход при определении важнейших направлений снижения издержек – это экономия всех ресурсов, которые потребляются в процессе обращения. Так как затраты на оплату труда и транспортные расходы в ООО “Мастер-профиль ” занимают наибольшую долю, то необходимо рациональное и эффективное использование трудовых ресурсов. Это можно обеспечить за счет:

- качественного подбора кадров, их подготовки и обучения;
- создания условий для эффективной работы, как технические (свет, тепло), так и организационно-психологические (своевременное обеспечение рабочих всем необходимым для работы, рациональный режим деятельности, поощрение стремления работников к творчеству и повышению квалификации, к профессиональному росту, предоставление самостоятельной деятельности);
- важным условием эффективности деятельности работников является создание такой структуры предприятия, которая учитывала бы требования рынка, возможности предприятия и в то же время не была бы консервативна.

Для повышения производительности труда необходимо совершенствовать систему материального и морального поощрения, внедрение и дальнейшее совершенствование сдельно-премиальной системы оплаты труда. Рост производительности труда в торговле уменьшает затраты труда, снижает расходы на оплату труда, хранению и транспортировке товаров. Совершенствование системы материального поощрения наряду с улучшением системы оплаты труда должно быть направлено на повышение экономической эффективности торговли, на устранение излишних расходов, не планируемых потерь от уплаченных штрафов за невыполнение договоров.

Анализируя поступление товаров, необходимо обратить внимание на договорные обязательства поставщиков, своевременность отгрузки товаров, соблюдение качества и ассортимента. Необходимо выяснить применялись ли санкции поставщикам за невыполнение условий договоров.

Постоянное наличие товарных запасов в определенном размере и ассортименте, является одним из главных факторов в управлении предприятием в целях получения прибыли.

Товарные запасы подразделяются на запасы сезонного хранения и повседневного спроса. Постоянное наличие товарных запасов повседневного спроса, в ассортименте обеспечивают бесперебойную торговлю, что является одним из важнейших условий в получении дохода.

Анализируя товарные запасы, прежде всего, нужно установить, достаточно ли их по объему и ассортиментному составу для обеспечения товарооборота в каждый отрезок года, выяснить нет ли излишков, созданы ли условия для длительного хранения товаров, так как это ведет к росту издержек обращения и снижения прибыли.

В качестве путей снижения расходов на реализацию товаров в ООО «Мастер-профиль» можно рассмотреть оптимизацию «Транспортных расходов».

Оптимизация отгрузки товаров от поставщиков, например, завоз товаров длительного хранения, сделать поставки регулярными с наибольшей грузоподъемностью, при этом сократится не только количество перевозок, но и меньше будет привлечено рабочих для погрузо-разгрузочных работ, предприятие получит скидку за поставку больших объемов, но в данном случае товар должен пользоваться спросом у покупателей и не залеживаться на складах. Скидки, предоставляемые поставщиками, приведут к росту прибыли от реализации. В настоящее время между поставщиками данных групп товаров, реализацией которых занимается ООО «Мастер-профиль» существует жесткая конкуренция и при заключении договоров отдельные поставщики готовы предоставить скидки постоянному покупателю в размере до 3% .

Для обеспечения конкурентоспособности необходимо систематически следить за конъюнктурой рынка, стремиться, наиболее полно удовлетворять покупательский спрос с целью расширения своей доли на рынке. При этом

необходимо уделять внимание оценке деятельности конкурентов. Исходя из того, что цена товара представляет собой совокупную величину затрат и прибыли, то конкурентоспособность данного предприятия зависит от совокупности его расходов.

Снижению совокупных затрат в ООО «Мастер – профиль» также поспособствует улучшение товародвижения и сокращение времени обращения товаров. В этих целях необходимо совершенствовать торговое обслуживание населения, наиболее полно использовать трудовые, материальные и финансовые ресурсы.

Режим экономии ООО «Мастер – профиль» предполагает снижение потерь товаров в процессе их доставки, хранения и реализации, рациональное использование транспортных средств, ликвидацию потерь рабочего времени, ускорение оборачиваемости оборотного капитала и т.д.

Резервом снижения потерь товаров является увеличение объема их расфасовки, применение упаковочных материалов более высокого качества. Это позволит продуктам пройти без потерь весь цикл товародвижения и увеличить их срок хранения.

Для устранения потерь необходимо:

- 1) улучшить условия складирования и хранения товаров;
- 2) не допускать образования сверхнормативных запасов товаров;
- 3) усилить контроль за сохранностью товаров.

Важным резервом экономии издержек обращения является ускорение оборачиваемости средств, вложенных в товарные запасы, что позволит увеличить долю собственных средств в оплате товаров. Не менее важным резервом экономии издержек является сокращение и полное устранение не планируемых потерь: штрафов, пеней, неустоек, убытков от списания дебиторской задолженности. Для этого необходимо обеспечить четкую организацию учета и контроля за выполнения договорных обязательств.

Список использованных источников:

1. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий) [Текст]: Учебник/Кондраков Н. П., 5-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 584 с.
2. Николаева, Г.А. Бухгалтерский учет в торговле [Текст]: Оптовая торговля. Розничная торговля. Общественное питание. Заготовительные предприятия / Г.А. Николаева. - М.: А-Приор, 2012. - 352 с.
3. Лабынцев Н.Т. Бухгалтерский учет [Текст]: финансовый и управленческий, 2008 г.
4. Бухгалтерский учет: учеб. –практ.пособие / Р.З. Тумасян. – 4 – изд., стер. – М. : Изд-во Омега-Л,2006. – 751с.