

Анализ и управление расходами на продажу

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

Аннотация. В статье проведен анализ состояния управления расходами на продажу на предприятии и его результат. Проанализирована динамика, состав и структуру расходов на продажу и внесены предложения по совершенствованию системы анализа и управления расходами на продажу

Ключевые слова: расходы на продажу, издержки обращения.

В сложных экономических условиях исключительно важно значение приобретает режим экономии, эффективное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Расходы на продажу (издержки), являются одним из качественных показателей работы предприятия, в котором находят отражения итоги хозяйственно-финансовой деятельности предприятия, проявляются новые достижения и недостатки в организации торговли, расходовании средств. Резервы экономии расходов на продажу имеются по всем статьям, выявление и использование которых в значительной степени зависит от уровня аналитической работы. Тщательный анализ издержек, выявление неиспользуемых внутрихозяйственных ресурсов является важной предпосылкой научного обоснования текущих затрат торгового предприятия. Поиск резервов снижения издержек обращения должен быть направлен на расходы, которые непосредственно не связаны с обслуживанием покупателей.

Одним из основных направлений улучшения финансово-экономического положения ООО «Мастер-профиль» может стать снижение уровня издержек обращения от оптовой продажи различного ассортимента консервации. Абсолютное снижение величины издержек обращения практически невозможно, ввиду ряда объективных причин, не зависящих от предприятия. Сюда можно отнести рост цен на энергоносители, увеличение МРОТ,

повышение стоимости арендной платы, рост цен на коммунальные услуги, цена поставщика на реализуемую продукцию.

Поэтому основной целью управления расходами на продажу на данном предприятии должно стать – снижение уровня издержек в общем объеме товарооборота.

Определим задачи, которые необходимо решить с целью снижения уровня издержек обращения:

- улучшение управления ассортиментом продукции, за счет снижения доли более затратной продукции в общем объеме товарооборота;

- использование маркетинговых коммуникаций с целью увеличения товарооборота;

- улучшение материального и морального поощрения работников с целью увеличения товарооборота и снижения издержек обращения.

Для оценки эффективности управления расходами на продажу представим динамику издержек в ООО «Мастер-профиль». Анализ издержек будет произведен по данным бухгалтерской и статистической отчетности, материалам текущего их учета, первичных и сводных документов. Исходная информация об издержках обращения по торговому предприятию ООО «Мастер-профиль» представлена в таблице №1.

Статья издержек обращения	2015 г.		2016 г.		Отклонения 2016/2015гг.		Темп прироста
	руб.	%	руб.	%	руб.	%	
Транспортные расходы	1 145 405	33%	1 247 932	45%	102 527	12%	9%
Расходы на оплату труда	867 260	25%	764 461	27%	-102 799	2%	-12%
Отчисления на социальные нужды	271 696	8%	244 778	9%	-26 918	1%	-10%
Амортизация основных фондов	643 337	18%	38 258	1%	-605 079	-17%	-94%

Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования, инвентаря и легкового транспорта	380 581	11%	340 886	12%	-39 695	1%	-10%
Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров					0	0%	0%
Расходы на рекламу	200	0%			-200	0%	0%
Прочие расходы	213 232	6%	159 720	6%	-53 512	0%	-25%
Итого:	3 521 711	100%	2 796 035	100%	-725 676	0%	-21%

Таблица 1. Анализ структуры расходов на продажу в ООО «Мастер – профиль»

В таблице – 2 представим динамику уровня издержек обращения в ООО «Мастер-профиль».

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста 2016г. к 2015г.	Абсолютное изменение 2016 г. к 2015 г.
Объем товарооборота, тыс. руб.	25716	28952	21815	0,75	-7137
Коммерческие расходы, тыс. руб.	3044	3522	2796	0,79	-726
Уровень издержек обращения	0,12	0,12	0,13	x	0,01

Таблица 2. Динамика уровня издержек обращения в ООО «Мастер-профиль»

По данным таблицы можно сделать вывод, что товарооборот в 2016 году снижается быстрее, чем коммерческие издержки, что свидетельствует о не эффективном управлении расходами в ООО «Мастер-профиль».

Влияние издержек обращения на сумму прибыли от продаж определим по формуле:

$$\Delta\Pi = N1 \text{ p} * (Y1 \text{ BD} - Y0 \text{ BD}) / 100$$

где N1 p – товарооборот в анализируемом периоде;

Y1 ИО – уровень издержек обращения в анализируемом периоде;

Y0 ИО - уровень издержек обращения в базисном периоде

$$\Delta\P = 21815 * (13,0 - 12,0) / 100 = 218 \text{ тыс. руб.}$$

Прибыль от продаж, за анализируемый период по сравнению с базисным периодом в ООО «Мастер-профиль», снизилась на 2653 тыс. руб. (1236 - 3889) или на 68 % (100%-32%), в том числе за счет снижения товарооборота на 25% (21815 / 28952) (100%-75%).

Определим задачи, которые необходимо решить с целью снижения уровня издержек обращения:

- проверка обоснованности сметы расходов на продажу;
- проверка выполнения плана (соблюдения сметы) по расходам на продажу и определение отклонений от плана (сметы);
- определение влияния отдельных факторов на сумму и уровень расходов на продажу;
- выявление резервов снижения издержек обращения и разработка мероприятий по мобилизации, т. е. использованию этих резервов.

Прибыль является основным стимулом деятельности предприятия. Актуальной проблемой для ООО «Мастер-профиль» является анализ расходов на продажу, необходимость их снижения тесно связано с решением вопроса повышения эффективности работы и улучшения качества обслуживания покупателей.

Поэтому анализ расходов на продажу направлен на выявление возможностей повышения эффективности работы в ООО «Мастер-профиль» за счет более рационального использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Расходы на продажу – один из главных оценочных показателей финансово-хозяйственной деятельности в ООО «Мастер – профиль».

Осуществляя полный и детальный анализ работы в ООО «Мастер-профиль», необходимо исследовать экономическое состояние организации. Проведем анализ за 2016 год по отношению к 2015 году.

Основными источниками информации для анализа расходов на продажу являются данные бухгалтерской (финансовой) отчетности, статистической отчетности, материалы синтетического и аналитического учета, первичные и сводные документы по учету расходов на продажу.

В целях анализа расходов на продажу в ООО «Мастер – профиль», необходимо изучить их состав и структуру. Для конкретизации анализа и выявления причин, за счет каких статей произошло отклонение, необходимо сравнить текущие издержки по статьям с базисным периодом, рассчитать абсолютное и относительное отклонение, динамику и структуру. Постатейный анализ издержек дает возможность изучить статьи расходов на продажу, имеющие высокую долю в издержках, необходимо установить причины значительных изменений, выявить имеющиеся резервы снижения и разработать мероприятия по их реализации.

Проведем постатейный анализ издержек, который представлен выше в таблице 1.

Анализируя данные таблицы 1, видим, что издержки обращения в 2016 году по сравнению с 2015 годом снизились на 725 676 рублей.

В том числе снижение произошло по следующим статьям: расходы на оплату труда - в абсолютной сумме 102 799 руб. или на 2%; отчисления на социальные нужды в сумме 26 918 руб. или в размере 1 %; амортизация ОПФ в сумме 605 079 или на 17%; расходы на содержание помещения и др. на сумму 39 695руб., и прочие расходы. Снижение издержек обращения произошло за счет снижения объема продажи товаров в отчетном году по сравнению с прошлым годом на сумму 7 137 тыс. руб. В ООО «Мастер-профиль» наибольший удельный вес в структуре расходов на продажу занимают статьи: транспортные расходы 33% в 2015г. и 45% в 2016г.

За анализируемый период доля этой группы увеличилась на 12%, в суммовом значении увеличилась на 102 527 руб.

Наибольший удельный вес снижения издержек обращения составила амортизация ОПФ - 94%; прочие расходы – 25%; расходы на оплату труда – 12%; отчисления на социальные нужды – 10%.

Рассмотрим анализ структуры издержек обращения, который представлен в таблице 3.

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонение (+;-)	
	руб.	уровень	руб.	уровень	руб.	уровень
1. Товарооборот, руб.	28952473		21814544		-7137929	
2. Издержки обращения, всего в руб. в т.ч.	3521711	0,12	2796035	0,13	-725676	0,01
2.1. Условно-постоянные, руб. в т.ч.	2376306	0,08	1548103	0,07	-828203	-0,01
Расходы на оплату труда	867260	0,03	764461	0,04	-102799	0,01
Отчисления на социальные нужды	271696	0,01	244778	0,01	-26918	0,00
Амортизация основных фондов	643 337	0,02	38258	0,00	-605079	-0,02
Расходы на аренду и содержание помещений, инвентаря	380581	0,01	340886	0,01	-39695	0,00
Расходы на рекламу	200	0,00			-200	0,00
Прочие расходы	213232	0,01	159720	0,01	-53512	0,00
2.2. Условно-переменные, руб.	1145405	0,04	1247932	0,06	102527	0,02
Транспортные расходы	1145405	0,04	1247932	0,06	102527	0,02

Таблица 3. Анализ структуры издержек обращения

На уровень затрат ООО «Мастер – профиль», помимо объема и структуры товарооборота влияют ряд других факторов. Неравномерное размещение предприятий-производителей товаров определяет различие в транспортных расходах, и за сезонности производства и потребление ряда товаров приходится создавать запасы, что приводит к увеличению расходов на их хранение, отсутствие собственных складских помещений для хранения.

Факторы, влияющие на уровень издержек обращения, подразделяются на зависимые и не зависимые от торгового предприятия.

К зависимым факторам относятся, факторы которые непосредственно связаны с деятельностью предприятия: изменение объема, состава и структуры товарооборота; использование собственного и заемного оборотного капитала; торгово-технологического оборудования, транспортных средств; внедрение прогрессивных форм торговли; расширение поставки товаров от местных поставщиков; условия организации и оплаты труда работников и др.

К независимым факторам относятся: жизненный уровень населения; экономическая ситуация в стране; инфляция; валютный курс; процентные ставки за пользование банковских кредитов; уровень розничных цен на товары, услуги (тарифы на перевозки товаров различными видами транспорта, стоимость коммунальных услуг, арендные платы наличие или отсутствие конкуренции) и др.

Одни из перечисленных факторов способствуют снижению издержек обращения, другие – увеличению, в целом они определяют эффективность затрат.

Определим влияние отдельных факторов на сумму издержек обращения.

К таким факторам относятся:

- изменение объема товарооборота;
- изменение структуры товарооборота;
- изменение розничных цен на реализуемые товары;
- экономия или перерасход по отдельным статьям издержек обращения.

Одним из важнейших факторов, влияющих на издержки обращения, является изменение объема товарооборота.

Увеличение объема товарооборота повышает сумму только переменных издержек.

Средний уровень издержек обращения складывается под влиянием каждого вида затрат. Анализуются все статьи издержек, в первую очередь

расходы на оплату труда вместе с отчислением на социальные нужды; расходы по транспортировке товаров; амортизация основных фондов.

Рассмотрим влияние товарооборота на переменные издержки обращения, считается, что с ростом объема товарооборота пропорционально растет сумма условно- переменных издержек обращения, а уровень остается неизменным.

В ООО «Мастер- профиль» рассчитаем условно-переменные расходы - фактический товарооборот текущего года при уровне прошлого года, они составят 8722582 руб. $(21814544 \text{ тыс. руб.} * 4 / 100)$. Так как условно-переменные издержки состоят только из «Транспортных расходов», то они составят 872582 руб. $(21814544 * 0,04)$.

Влияние изменения объема товарооборота на условно-переменные издержки определяется путем сравнения пересчитанной суммы с суммой прошлого года, она составит -272823руб. $(872582 - 1145405)$.

Проанализируем влияние на издержки обращения, изменение розничных цен на товары. Чем ниже розничная цена, тем выше будет уровень издержек обращения. Влияние этого фактора следует проанализировать при сравнении уровня издержек обращения за несколько периодов. В этих целях объем товарооборота пересчитывают в сопоставимых ценах, затем уровень издержек обращения исчисляется по отношению к скорректированной сумме товарооборота.

Например:

- товарооборот 2016 года в действующих ценах: 21815тыс. руб.;
- индекс цен: 1,06;
- товарооборот в базисных ценах: $21815 / 1,06 = 20580$ тыс. руб.;
- издержки обращения 2016 г.: 2 796тыс. руб.;
- уровень издержек обращения:

в процентах к товарообороту в действующих ценах: $2\,796 / 21\,815 * 100 = 12,82\%$

в процентах к товарообороту с учетом изменения цен: $2\,796 / 20\,580 * 100 = 13,59\%$;

- изменение уровня издержек обращения за счет увеличения розничных цен составит: $12,82\% - 13,59\% = - 0,77\%$.

Отсюда следует, рост розничных цен на товары вызвало рост уровня издержек обращения на 0,77 процента.

Используя индексы цен, тарифов и стоимости услуг, аналогично можно установить, под влиянием каких факторов произошло увеличение или снижение этих расходов.

Список использованных источников:

1. Финансовый анализ [Текст]: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Казакова Н.А. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 470 с.
2. Управленческий учет / М.М. Стажкова. - М.: Академический проект, 2017. - 176 с.
3. Управление затратами на предприятии: Учебник под общ. Ред. Г.А. Краюхина 2012.
4. Бухгалтерский учет и анализ [Текст]: Учебник для академического бакалавриата / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 509 с.
5. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий) [Текст]: Учебник/Кондраков Н. П., 5-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 584 с.