

УЧЕТ И АНАЛИЗ РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ

Выполнил:

Ф.И.О.

Научный руководитель:

Ф.И.О.

ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ РАБОТЫ

Цель – анализ расходов на продажу предприятия, а также выработка рекомендаций по их снижению для укрепления позиций предприятия на рынке.

Задачи:

1. Определить систему показателей издержек обращения предприятия;
2. Рассмотреть факторы, влияющие на уровень и сумму издержек обращения;
3. Оценить динамику расходов на продажу;
4. Провести факторный анализ издержек;
5. Выявить резервы снижения издержек обращения предприятия;
6. Предложить направления оптимизации структуры издержек обращения предприятия.

КЛАССИФИКАЦИЯ РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ

В составе расходов на продажу выделяются:

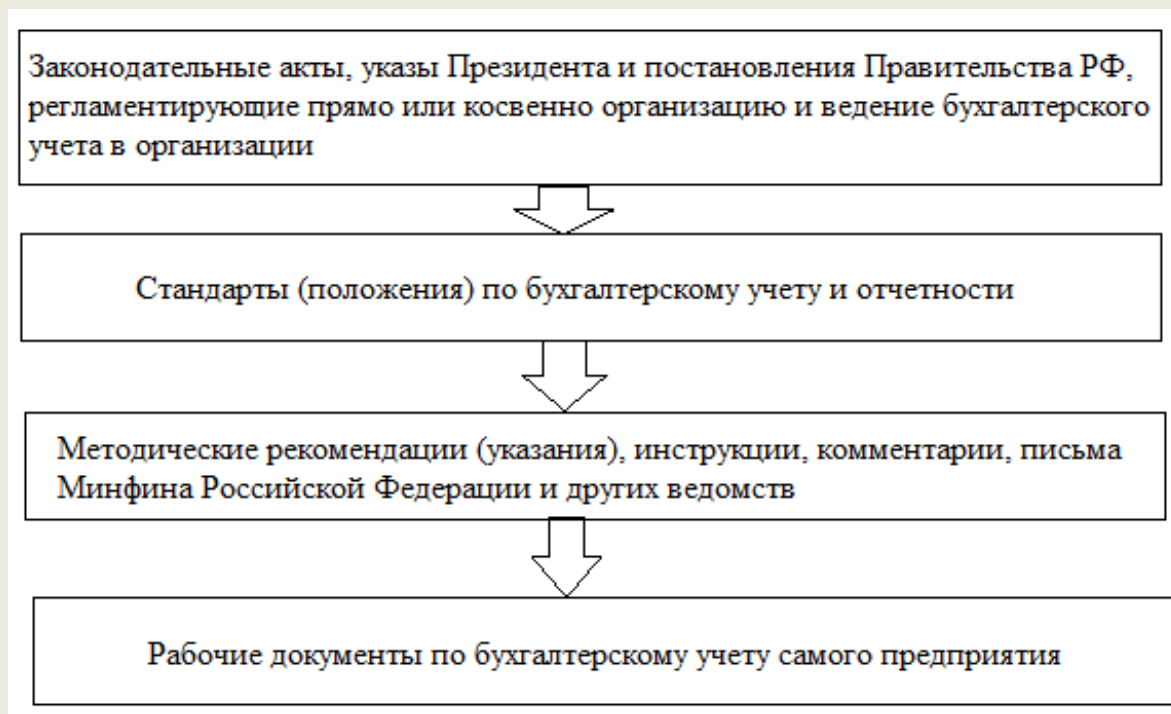
1. Лимитируемые расходы, связанные с торговой деятельностью;
2. Потери от списания долгов по недостачам товарно-материальных ценностей, денежных средств и другого имущества, во взыскании которых отказано судом вследствие необоснованных исков.
3. Расходы организации, непосредственно связанные с торговой деятельностью.

В торговых организациях затраты группируются по статьям типовой номенклатуры:

1. Транспортные расходы;
2. Расходы на оплату труда;
3. Отчисления на социальные нужды;
4. Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования, инвентаря;
5. Амортизация основных средств;
6. Расходы на ремонт основных средств;
7. Расходы на санитарную и специальную одежду;
8. Расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд;
9. Расходы на водоснабжение;
10. Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров;
11. Расходы на рекламу;
12. Потери товаров и технологические отходы;
13. Расходы на тару;
14. Прочие расходы.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

В зависимости от назначения и статуса нормативные документы целесообразно представить в виде следующей системы:



УЧЕТ РЕЗУЛЬТАТОВ ОТ ПРОДАЖ ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ

При условии участия организации в продаже товаров в учете делаются записи:

Д-т сч. 004 – отражена стоимость полученных для продажи товаров согласно расчетным документам поставщиков;

Д-т сч. 62 К-т сч. 76 – отражена продажная стоимость проданных товаров;

Д-т сч. 76 К-т сч. 90 – отражена сумма выручки посреднической организации (комиссионное вознаграждение);

Д-т сч. 90 К-т сч. 68 – отражена сумма НДС от выручки посредника;

Д-т сч. 51 К-т сч. 62 – получены денежные средства от покупателя;

Д-т сч. 76 К-т сч. 51 – перечислены денежные средства продавцу.

МЕТОДИКА АНАЛИЗА РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ ТД ООО «РАДОНЕЖ»

Оценка динамики расходов на продажу:

Показатели	IV квартал		I квартал		Отклонение		Темп изменения, %
	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд.вес	По сумме	По уд.вес	
Выручка	2962,308	100,00	2301,228	100,00	-661,080	0,00	77,68
Себестоимость	437,272	14,76	527,170	22,91	89,897	8,15	120,56
Коммерческие расходы	1354,082	45,71	1016,095	44,15	-337,986	-1,56	75,04
Уровень расходов	0.045	0,0015	0,044	0,0019	-0,00156	0,0004	96,60

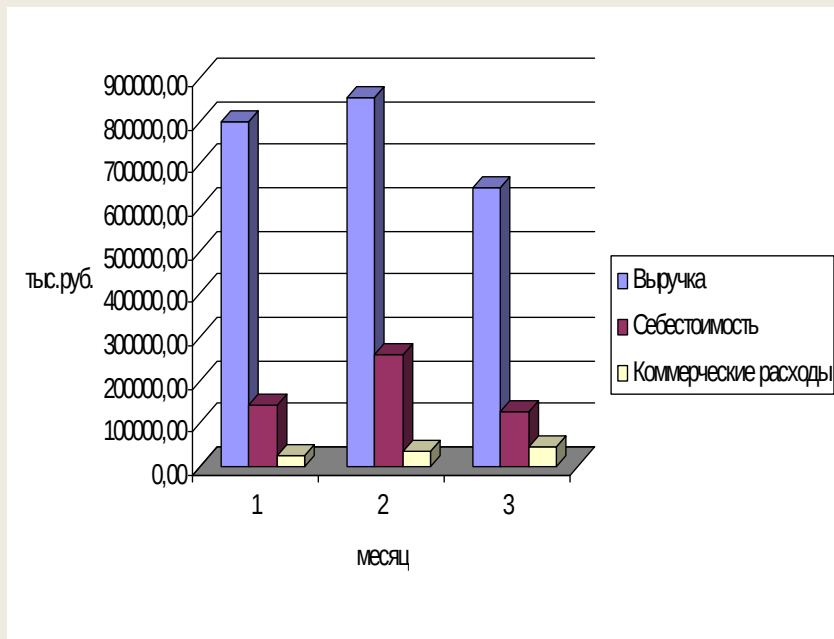
Динамика показателей деятельности ООО «Радонеж», тыс.руб.

ОЦЕНКА ПРОДАЖУ

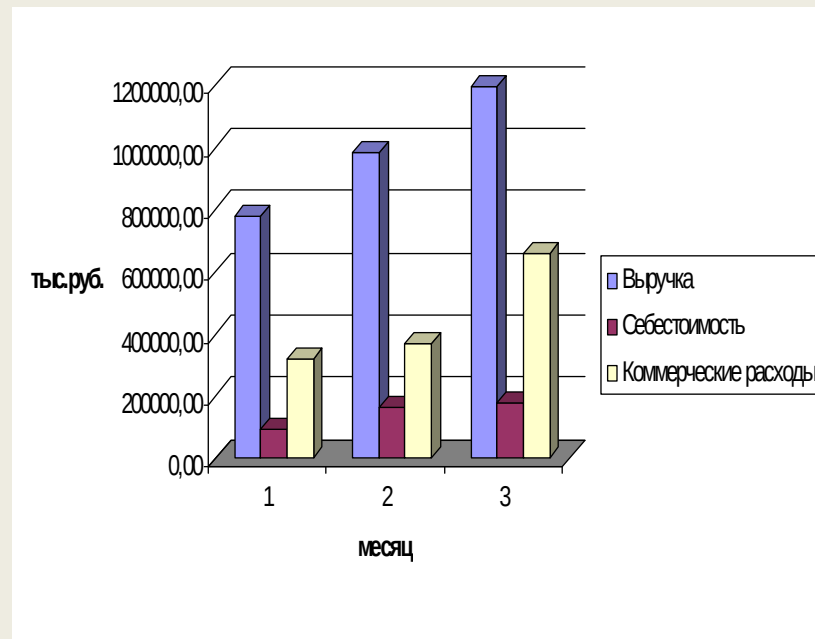
ДИНАМИКИ

РАСХОДОВ

НА



Динамика показателей по месяцам за 1 квартал 2016 года ООО «Радонеж»



Динамика показателей по месяцам за 4 квартал 2015 года ООО «Радонеж»

ДИНАМИКА ОБЪЕМА ТОВАРООБОРОТА

Расчет влияния объема товарооборота на издержки обращения предприятия (тыс.руб.):

Показатели	IV квартал		I квартал		Отклонение		И/о образующие пересчитанные на факт оборот торговли	
	Сумма, т.р	Уровень, %	Сумма, т.р	Уровень, %	По сумме, т.р.	Уровень, №	По сумме, т.р.	Урвень, %
Выручка	2962,308	100,00	230,122	100,00	-661,080	0,00	2301,228	100,00
Расходы, всего	1996,854	67,41	1448,573	62,95	-548,281	-4,46	1794,531	77,98
в т.ч.								
- условно-постоянные	1090,239	36,80	618,215	26,86	-472,023	-9,94	1090,239	47,38
- условно-переменные	906,615	30,61	830,357	36,08	-76,258	5,48	704,291	30,61

АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ

Выявление динамики издержек путем метода сравнения:

Предельные показатели:

$$ПРИ = \frac{1448573,04 - 1996854,94}{2301228 - 2962308} = 0,83$$

Индекс суммы издержек:

$$I_n = \frac{1448573,04}{1996854,94}$$

Индекс уровня издержек обращения:

$$I_y = \frac{44,15}{45,71}$$

Темп изменения уровня издержек:

$$T_y = \frac{44,15 - 45,71}{45,71} = 0,97$$

ПУТИ СНИЖЕНИЯ РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сокращение издержек обращения является весомым фактором:

1) Уменьшения торговой надбавки, что способствует снижению цен на товары, повышению их конкурентоспособности, росту оборота розничной торговли;

2) Увеличения прибыли, так как при неизменном размере торговой надбавки предприятие увеличивает часть доходов, формирующих прибыль.

Рациональное и эффективное использование трудовых ресурсов достигается путем:

1) Качественного подбора кадров, их подготовки и обучения;

2) Создания для эффективной работы условий, как технические (свет, тепло), так и организационно-психологические (рациональный режим деятельности, поощрение стремления работников к повышению квалификации).

РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ ПРЕДПРИЯТИЯ

Снижение издержек обращения в «Текстильном домике» должно происходить при одновременном повышении культуры торговли за счет факторов:

- Повышение качества товаров и расширения их ассортимента в соответствии со спросом населения;
- Внедрение достижений научно-технического прогресса, обеспечивающих повышение эффективности использования материально-технической базы;
- Внедрение прогрессивных форм торгового обслуживания;
- Совершенствование системы управления и планирования, сокращение расходов на управление;
- Повышения эффективности использования оборотных средств и ускорения их оборачиваемости;
- Улучшение транспортировки, заключение договоров на поставку с продавцами, рационализация товародвижения;
- Повышение ответственности трудового коллектива за качество работы, за обеспечение ритмичности завоза и бесперебойной продажи товаров.

ЗАТРАТЫ СТАТЬИ «ПРОЧИЕ РАСХОДЫ»

Важнейшим направлением минимизации текущих затрат торгового предприятия, является их экономическое обоснование на стадии принятия управленческих решений.

На статью «Прочие расходы» относят многие виды затрат, а именно:

- некоторые виды налогов, сборов, платежи по обязательному страхованию работников предприятия;
- вознаграждения за изобретения;
- расходы на командировки;
- представительские расходы;
- оплата услуг связи.

Большая часть этих расходов определяется в соответствии с действующими нормами, установленными законодательством.

УЧЕТ И АНАЛИЗ РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!