

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы – **«УЧЕТ И АНАЛИЗ РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ»**.

Анализ расходов на продажу в современных условиях является весьма **актуальной проблемой** для многих предприятий. Это вытекает из того, что прибыль является основополагающим стимулом деятельности любого предприятия, а также повышает покупательский спрос населения на продукцию предприятия.

Слайд 2

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

Задачи данной работы Вы можете увидеть на слайде.

Слайд 3

В зависимости от целей и вида деятельности предприятия существуют различные виды классификаций расходов, связанных с продажей.

В торговых организациях затраты группируются по статьям типовой номенклатуры, которые представлены на данном слайде.

В составе расходов на продажу выделяются:

1. расходы организации, непосредственно связанные с торговой деятельностью;
2. лимитируемые расходы, связанные с торговой деятельностью, которые полностью относятся на издержки обращения, но при расчете налога на прибыль подлежат корректировке в пределах лимитов, норм и нормативов.
3. потери от списания долгов по недостаткам товарно-материальных ценностей, денежных средств и другого имущества, во взыскании которых отказано судом вследствие необоснованных исков.

Слайд 4

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

- 1-й уровень: законодательные акты, указы Президента и постановления Правительства Российской Федерации, регламентирующие прямо или косвенно организацию и ведение бухгалтерского учета в организации;
- 2-й уровень: стандарты (положения) по бухгалтерскому учету и отчетности;
- 3-й уровень: методические рекомендации (указания), инструкции, комментарии, письма Минфина Российской Федерации и других ведомств;
- 4-й уровень: рабочие документы по бухгалтерскому учету самого предприятия.

Слайд 5

Учет результатов от продаж отражается различными проводками, в зависимости от степени вовлеченности предприятия в процесс продажи, а так же от иных аспектов. На слайде представлен пример оформления бухгалтерской операции

с условием, что организация участвовала в процессе продажи товаров, услуг и работ.

Слайд 6

Результаты таблицы показали, что за 1 квартал по сравнению с 4 кварталом уровень расходов снизился на 1,56 тыс.руб. На это повлияли следующие факторы: уменьшение выручки на 661080 тыс.руб. или на 22,32%, уменьшение коммерческих расходов на 337986,47 тыс.руб. или на 27,96%. Это означает, что предприятие за 1 квартал резко снизили свои издержки, что очень положительно влияет на организацию.

Слайд 7

Как видно из рисунка (слева на экране), динамика за 1 квартал изменялась следующим образом: выручка в феврале составляла 855 640 тыс.руб.; себестоимость так же в феврале была больше, чем в других месяцах, а коммерческие расходы оставались почти неизменными.

Из диаграммы видно, что всех месяцев в этом квартале, самые большие расходы и выручка была именно в декабре, она составила 1 200 000 руб. и, следовательно, если у нас больше выручка, то и себестоимость тоже растет. Коммерческие расходы выросли 660 055,68 руб., т.к. для привлечения большого числа покупателей организация давала рекламу по телевидению, радио и газете.

На основе всех расчетов можно сделать вывод, что существует сезонность продаж. Т.е. в 4 квартале по сравнению с 1 кварталом было больше расходов на продажу, а это в частности связано с раскруткой магазина, так как организация давала большое количество рекламы – это фактор в большей степени повлиял.

По результатам анализа, можно сделать вывод, что основные экономические показатели ООО «Радонеж» в целом благоприятны для дальнейшей эффективной работы организации.

Слайд 8

В результате анализа получены следующие данные: уменьшение издержек обращения на -548286,36 руб. за счет уменьшения выручки на 661080,00 руб., а также уменьшение других факторов на 548286,36 руб. В целом имеет место экономия по уровню на 4,46% к товарообороту, или абсолютная сумма экономии составила -548281,90 руб.

Оценка полученных результатов свидетельствует о достатке в управлении издержками обращения, что подтверждается большим их недовыполнением плана за счет влияния остальных факторов.

Слайд 9

Используя метод сравнения можно выяснить динамику издержек. Значение показателей Вы можете увидеть на слайде.

Рассчитав показатели можно сделать вывод о том, что предельные издержки составили 0,83 руб./ед., индекс суммы издержек составил 0,97, а темп изменения уровня издержек -0,03.

Таким образом, проанализировав издержки обращения в целом, можно сделать вывод, что они не имеют стабильного положения, и их динамика в различные периоды времени различна.

Слайд 10

Рациональное и эффективное использование трудовых ресурсов достигается путем:

- Качественного подбора кадров, их подготовки и обучения;
- Создания для эффективной работы условий, как технические (свет, тепло), так и организационно-психологические.

Слайд 11

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;
- Совершенствование системы управления и планирования, сокращение расходов на управление;
- 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.

Слайд 12

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.

Слайд 13

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

Спасибо за внимание! Доклад окончен.