**3. Направления рекомендаций по снижению расходов на продажу и их эффективность**

**3.1. Направления рекомендаций по снижению расходов на продажу ИП Бринько Л.И.**

Основными проблемами в деятельности торгового предприятия, оказывающими воздействие на финансовый результат деятельности является снижение спроса и рост расходов.

Несоответствие ассортимента товаров спросу населения и выпуск товаров низкого качества вызывает потери товаров, повышенные расходы на продажу по их хранению, транспортировке, по содержанию торговых помещений, нерациональное использование рабочего времени. Кроме того, наличие неходовых товаров и товаров низкого качества вызывает замедление оборачиваемости. Затоваривание ведет к росту процентов за пользование заемными средствами, вызывает увеличение других расходов. Улучшение торгово-оперативной, коммерческой работы будет способствовать снижению издержек обращения.

Также направлением снижения расходов на продажу и, соответственно, повышения эффективности осуществления торговой деятельности является развитие маркетинговой службы. Необходимость проведения маркетинговой работы, направленной на своего покупателя, для снижения уровня издержек обращения подтверждается практикой. В этой связи необходимо принимать меры по совершенствованию службы изучения спроса, расширить торговлю по предварительным заказам населению.

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 торгового предприятия зависит от совокупности его расходов.

Снижению расходов 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.

Оснащение современным торгово-технологическим оборудованием, инвентарем и средствами механизации и автоматизации способствует повышению эффективности труда работников и снижению расходов при повышении качества торгового обслуживания населения.

Типичный подход при определении важнейших направлений снижения расходов – это экономия всех ресурсов, которые потребляются в процессе обращения. Так как затраты на оплату труда в торговой организации «Лилия» занимают большую долю, то необходимо рациональное и эффективное использование трудовых ресурсов. Это можно обеспечить за счет качественного подбора кадров, их подготовки и обучения и создания для эффективной работы условий, 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). Кроме того, 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.

Важным фактором снижения издержек обращения является внедрение прогрессивных форм торговли, таких как самообслуживание, торговля по заказам покупателей, торговля по образцам и другие.

Режим экономии торгового предприятия «Лилия» предполагает снижение потерь товаров в процессе их доставки, хранения и реализации, рациональное использование транспортных средств, ликвидацию потерь рабочего времени и потерь по таре и т.д.

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

Выявление резервов снижения издержек обращения является важнейшим условием повышения эффективности и культуры торговли, удовлетворения спроса населения на товары народного потребления при наименьших затратах.

Важнейшим направлением минимизации текущих затрат ИП Бринько Л.И., является их экономическое обоснование на стадии принятия управленческих решений. Планирование затрат в розничной торговле является важнейшей функцией управления. Значение планирования издержек в торговле очень занижено. Планирование издержек обращения должно быть неотъемлемой и обязательной частью управления затратами на торговом предприятии. Оно должно обеспечить выявление наилучших способов использования всех ресурсов и предотвратить влияние любых неожиданностей, что особенно важно в условиях подвижной внешней среды. В настоящее время возрастает роль методов учитывающих специфику отдельных видов затрат и факторов, влияющих на них.

Общепринятая методика основана на планировании расходов по отдельным статьям с последующим их суммированием и определением общей суммы и уровня расходов. Методика предполагает использование метода технико-экономических расчетов, связанного с применением действующих норм и нормативов расходов.

**3.2. Планирование рсаходов на продажу как направление оптимизации величины расходов на продажу**

Планирование расходов на продажу тесно связано с остальными экономическими показателями: валовой доход, оборот розничной торговли, прибыль. Оптимальным будет считаться такой план расходов на продажу, который при заданном обороте розничной торговли и принятой ценовой политике обеспечит предприятию получение необходимого размера чистой прибыли.

При планировании расходов на продажу может быть использован подход, при котором затраты необходимо разделить на постоянные и переменные. Планирование постоянных расходов производится с учетом сложившегося за предплановый период темпа роста затрат.

Таким образом могут быть спланированы постоянные затраты ИП Бринько на 2016 год.

Ипост 2016 = Ипост 1 \* Тпост

где: Ипост – сумма условно-постоянных расходов на продажу в плановом году, руб.

Ипост 1 – сумма условно-постоянных расходов на продажу отчетного года, руб.

Тпост – среднегодовой темп роста суммы условно-постоянных расходов на продажу.

Ипост 2016 = 550000 \* 15,6 = 8580,00 тыс. руб. руб.

Переменные расходы находятся в прямой зависимости от изменения оборота розничной торговли, однако изменяются они не всегда в одинаковой пропорции. При планировании их суммы необходимо учитывать сложившееся за предплановый период соотношение темпов изменения расходов на продажу и оборота розничной торговли, которое может быть охарактеризовано коэффициентом реагирования затрат. Таким образом, сумма переменных расходов на продажу на планируемый год составит:



где, Ипер. – сумма условно-переменных расходов на продажу в плановом году, руб.

Ипер. 1 – сумма условно-переменных расходов отчетного года, руб.

I0 – индекс изменения оборота розничной торговли

k – коэффициент эластичности условно-переменных расходов на продажу.

 тыс. руб.

Плановая сумма совокупных расходов представляет собой сумму плановых переменных и постоянных затрат, то есть

Ип=8580+1638,97=10218,97 тыс. руб.

Планирование расходов по отдельным статьям должно учитывать особенности экономического содержания каждой статьи с учетом факторов, влияющих на конкретную статью расходов.

Так транспортные расходы зависят от оборота розничной торговли, его ассортиментной структуры, уровня действующих тарифов и организации перевозок товаров, объема перевозимого груза, расстояния перевозки.

Расходы на оплату труда определяются с учетом фактически сложившегося их уровня, тенденций его изменения за 2-3 предшествующих года с учетом численности работников и действующих на предприятии форм оплаты труда. При этом учитывается необходимость оптимального соотношения темпов роста оборота розничной торговли и фонда заработной платы, а также темпов роста производительности труда и средней заработной платы одного работника, т.е. Iпт > Iз/п. Это правило позволяет достичь экономии расходов на оплату труда при увеличении его производительности и средней заработной платы.

Отчисления на социальные нужды планируются исходя из расходов на оплату труда и установленных на планируемый год ставок отчислений во внебюджетные фонды.

Расчеты по основным статьям расходов на продажу дают возможность уточнить общую их сумму на планируемый период.

Плановая сумма расходов на продажу должна быть вписана в общую систему экономических показателей предприятия. Поэтому на заключительной стадии планирования производится увязка плана расходов с суммой валового дохода и чистой прибыли, потребность в которой испытывает предприятие.

План издержек обращения можно считать оптимальным, если он обеспечивает следующую взаимосвязь планируемых показателей:

Ип ≤ ВД – НДС ± Сд/р – НП – ЧП

где, Ип – сумма расходов на продажу на планируемый год, руб.

ВД – сумма валового дохода на планируемый год, руб.

НДС – налог на добавленную стоимость, руб.

Сд/р – сальдо прочих доходов и расходов, руб.

НП – налог на прибыль, руб.

ЧП – сумма чистой прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия, руб.

Если такая взаимосвязь не обеспечена, то необходима дальнейшая корректировка плановой суммы расходов на продажу, валового дохода или оборота розничной торговли.

Также подходом к планированию расходов на продажу может быть метод экстраполяции, под которым подразумевается перенесение тенденций прошлого на будущее. Таким образом, можно определить общую сумму расходов на продажу, а затем с учетом фактического удельного веса каждой статьи определить расходы в сумме и уровню по отдельным статьям.



где, Тр – средний темп роста

yn, y1 – уровни рядов динамики

n – число уровней ряда динамики в изучаемом периоде, включая базисный

Определив темп роста издержек обращения в период 2013-2015 гг., определим общую сумму издержек обращения в 2016 году:

=1,07

Ип 2016 = 1,07\*550000 = 588,5 тыс. руб.

Таким образом, сумма расходов на продажу по методу экстраполяции увеличится по сравнению с предыдущим периодом, следовательно все статьи затрат тоже увеличатся.

С целью повышения мотивации экономии текущих затрат торгового предприятия может использоваться новый метод к их планированию. Прежде всего, предприятие переводится на внутренний хозрасчет. Планирование расходов на продажу осуществляется для каждого торгового предприятия по всем статьям расходов. Основным плановым индикатором для исполнителя является общий плановый уровень расходов на продажу.

Расходы на оплату труда являются в этом случае самым подвижным элементом текущих затрат торгового предприятия и определяются как разность между плановой суммой расходов, скорректированной с учетом фактического оборота розничной торговли, и суммой всех расходов на продажу предприятия, кроме расходов на оплату труда. Такая зависимость оплаты труда от величины расходов служит мощным стимулирующим фактором экономии расходов по таким статьям, как расходы по транспортировке товаров, потери товарно-материальных ценностей, а также увеличения оборота розничной торговли, поскольку его величина положительно влияет на размер оплаты труда. В обобщенном виде данный метод планирования расходов на продажу представим формулой:



где, ФЗПп – сумма расходов на оплату труда в планируемом периоде, руб.

УИп – уровень расходов на продажу планируемого периода, %

И1 – сумма расходов на продажу отчетного периода, кроме расходов на оплату труда, руб.

В случае положительной разницы между расходами на оплату труда и фактически начисленной заработной платой работникам, разница выплачивается им, как премия за экономию текущих затрат. Обязательными условиями для действенности данного метода являются полная информированность исполнителей о его содержании и безусловное выполнение сторонами его условий.

В торговле текущие затраты анализируются в целом по предприятию без учета товарного состава оборота розничной торговли. Вместе с тем изменение товарной структуры оборота розничной торговли нередко решающим образом влияет на величину расходов на продажу и конечные финансовые показатели.

Одним из основных недостатков действующей на предприятиях системы управления текущими затратами является то, что она построена на усредненных показателях. В анализе фигурируют абсолютные и относительные величины расходов на продажу в целом и по отдельным статьям; практически отсутствуют показатели, характеризующие издержкоемкость отдельных товаров и товарных групп и оценка затрат осуществляется без учета сдвигов в структуре оборота.

Невозможность измерения и элимитирования влияния изменения структуры оборота розничной торговли на уровень расходов на продажу приводит к тому, что фактический уровень расходов на продажу по существу не сопоставим с плановым уровнем.

**Заключение**

Главный мотив деятельности любой торговой организации в рыночных условиях – максимизация прибыли. Реальные возможности реализации этой стратегической цели во всех случаях ограничены объемом расходов на продажу и спросом на реализуемую продукцию. Поскольку расходы на продажу - это основной ограничитель прибыли и одновременно главный фактор, влияющий на объем предложения, то принятие решений руководством предприятия невозможно без анализа уже имеющихся издержек обращения и их величины на перспективу.

Расходы на продажу представляют собой выраженные в денежной форме затраты по планомерному доведению и реализации товаров потребителям.

Расходы на продажу включают расходы на оплату труда работников торговли, транспортирование, хранение, упаковку, расходы на оформление витрин и канцелярию, а также расходы на организацию закупки и реализации товаров, на управление торговлей, расходы на содержание легкового транспорта, а также расходы на рекламу.

Задачи анализа расходов на продажу состоят в том, чтобы дать общую оценку выполнения плана расходов на продажу в торговой организации, как в целом, так и в разрезе видов осуществляемых затрат, установить факторы и размеры их влияния на уровень издержек обращения и разработать мероприятия по мобилизации выявленных резервов в ходе анализа.

Все расходы, являющиеся расходами на продажу, накапливаются в течение месяца на счете 44 «Расходы на продажу», который отражает сумму произведенных или начисленных за отчетный период расходов.

Анализ издержек обращения, проделанный в работе, выявил наличие тенденции роста в объемах коммерческих расходов ИП Бринько Л.И. При этом немаловажным фактором, является большая доля коммерческих расходов в общей структуре затрат анализируемого субъекта. В структуре расходов на продажу по результатам 2015 года наибольший удельный вес занимают такие статьи, как - амортизация основных средств, заработная плата и оформление витрины.

Анализ позволил определить направления разработки рекомендаций по оптимизации расходов на продажу.

Основным направлением снижения расходов на продажу, на наш взгляд, является точное планирование расходов в соответствии с инфляционными коэффициентами и темпом роста расходов в течение 3-х последних лет.

Кроме того, к резервам снижения издержек обращения следует отнести:

- Рост оборота розничной торговли, равномерное и ритмичное обеспечение продажи товаров в плановом периоде;

- Внедрение прогрессивных форм торгового обслуживания;

- Повышение производительности труда;

- Усиление контроля за расходами на продажу в разрезе отдельных видов с целью выявления затрат, не работающих на отдачу;

- Повышение ответственности трудового коллектива за качество работы, за снижение расходов на продажу.

Таким образом, оптимизация расходов на продажу всегда являлась важнейшим вопросом в экономике. Решению этой задачи в частности способствует хорошо налаженный учет расходов данной группы, их контроль и анализ.

**Список использованной литературы**

1. Налоговый кодекс РФ. Часть 2. http://www.consultant.ru/online/
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденное Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н. http://www.consultant.ru/online/
3. Абрютина, М. С. Экономический анализ товарного рынка и торговой деятельности: учебник / М. С. Абрютина. – М.: Дело и сервис, 2013. – 462 с.
4. Баскакова О.В. «Экономика организации», Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Кє»,, 2014г.
5. Вартанов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учеб. пособие / А. С. Вартанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 326 с.
6. Гиляровская Л.Т., Лысенко Д.В., «Экономический анализ», Москва: Новое издание , 2013г., 356с.
7. Глушков, И.Е. Бухгалтерский учет на предприятиях различных форм собственности: в помощь финансовому директору, главному бухгалтеру, бухгалтеру / И.Е.Глушков. - Новосибирск: Экор-книга, 2014. - 943 с
8. Дмитриева, И.М. Бухгалтерский учет и аудит: Учебное пособие для бакалавров / И.М. Дмитриева. - М.: Юрайт, 2013. - 306 c.
9. Ерофеева, В.А. Бухгалтерский учет: краткий курс лекций / В.А. Ерофеева, О.В. Тимофеева. - М.: Юрайт, ИД Юрайт, 2013. - 137 c.
10. Жиделева В.В., Каптейн Ю.Н. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – 2-изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015 – 206 с.
11. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский финансовый учет [Текст]: Учебное пособие. – Казань; Изд-во КФЭИ, 2002 г.
12. Карпова, Т.П. Бухгалтерский учет: упражнения, тесты, решения и ответы: Учебное пособие / Т.П. Карпова, В.В. Карпова. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 328 c.
13. Касьянова, Г.Ю. Бухгалтерский учет: просто о сложном: Самоучитель по формуле "три в одном": бухучет + налоги + документооборот / Г.Ю. Касьянова. - М.: АБАК, 2013. - 728 c.
14. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. для студ. вузов, обуч. по направлению подгот. "Экономика" и спец. "Бух. учет, анализ и аудит" / М.В.Косолапов, В.А.Свободин. - М.: Дашков и К, 2014. - 246 с
15. Керимов В.Э. Формирование системы учета по центрам ответственности в торговле [Текст]/В.Э Керимов, Д.С. Аболенский // Бухгалтерский учет. – 2013 - №10 –с71-75
16. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет [Текст] : учеб. пособие / Н.П.Кондраков. – Изд. 5-е, перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2013. – 717с. – ISBN 5-16-002242-2.
17. Кравченко Л.И. «Анализ хозяйственной деятельности в торговле». Москва: ИНФРА-М, 2013г.
18. Кыштымова, Е.А. Бухгалтерский учет. Сборник задач: Учебное пособие / Е.А. Кыштымова. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 208 c.
19. Лебедева, Е.М. Бухгалтерский учет: Практикум: Учебное пособие для студентов учреждений сред. проф. образования / Е.М. Лебедева. - М.: ИЦ Академия, 2013. - 176 c.
20. Махалов Е.В. «Управление издержками обращения в потребительской кооперации», Новосибирск, 2013г.
21. Сафронова «Экономика организаций», Москва: Новое знание , 2014г.с 450
22. Экономический анализ: учебник / [Ю. Г. Ионова и др.]. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2013. – 426 с
23. Экономика торгового предприятия: Торговое дело: Учебник/под редакцией Л.А.Брагина. - Москва, 2013г. – 452 с.
24. Потапова, Е.А. Бухгалтерский учет: конспект лекций / Е.А. Потапова. - М.: Проспект, 2013. - 144 c.
25. Рогуленко, Т.М. Бухгалтерский учет: Учебник / Т.М. Рогуленко, В.П. Харьков. - М.: ФиС, ИНФРА-М, 2013. - 464 c.
26. Самохвалова, Ю.Н. Бухгалтерский учет: Практикум: Учебное пособие / Ю.Н. Самохвалова. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 232 c.
27. Сапожникова, Н.Г. Бухгалтерский учет: Учебник / Н.Г. Сапожникова. - М.: КноРус, 2013. - 456 c.
28. Сивков, Е.В. Современный бухгалтерский учет. Основной курс от аудитора Евгения Сивкова / Е.В. Сивков. - М.: ИД "Евгений Сивков", 2012. - 320 c.
29. Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет и аудит: современная теория и практика: учебник / Я.В. Соколов, Т.О. Терентьева. - М.: Экономика, 2013. - 438 c.
30. Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни: Учебное пособие / Я.В. Соколов. - М.: Магистр, ИНФРА-М, 2013. - 224 c.
31. Соснаускене, О.И. Бухгалтерский учет в торговле: Практическое пособие / О.И. Соснаускене, А.В. Вислова. - М.: Омега-Л, 2012. - 333 c.
32. Сысоева, Г.Ф. Бухгалтерский учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности: Учебник для магистров / Г.Ф. Сысоева, И.П. Малецкая. - М.: Юрайт, 2013. - 424 c.
33. Тепляков, А.Б. Аренда имущества. Правовое регулирование. Бухгалтерский учет / А.Б. Тепляков. - М.: Ось-89, 2014. - 288 c.
34. Филина, Ф.Н. Инвентаризация: бухгалтерский учет и налогообложение / Ф.Н. Филина. - М.: ГроссМедиа Ферлаг, РОСБУХ, 2013. - 264 c.
35. Хвостик, Т.В. Бухгалтерский учет для юристов: Учебное пособие / Т.В. Хвостик. - М.: ИД ФОРУМ, ИНФРА-М, 2013. - 256 c.
36. Широбоков, В.Г. Бухгалтерский учет в организациях АПК: Учебник / В.Г. Широбоков. - М.: ФиС, 2010. - 688 c.
37. Хамидуллина Г.Р. Ревизия и контроль на предприятиях торговли: Учеб. пособие / Под ред. проф. М.В. Мельник – М.: КНОРУС, 2014 – 197с.