Тема: *«Бухгалтерский учет и анализ расходов на продажу в торговле»*

**СОДЕРЖАНИЕ:**

|  |  |
| --- | --- |
| Введение | 3 |
| 1. Теоретические аспекты формирования расходов на продажу | 6 |
| * 1. Сущность и значение расходов на продажу в торговле | 6 |
| * 1. Классификация расходов на продажу в торговле | 9 |
| * 1. Нормативно-правовое регулирование и информационное обеспечение бухгалтерского учета и анализа расходов на продажу в торговле | 12 |
| 1. Бухгалтерский учет расходов на продажу в торговле на примере ИП Бринько | 18 |
| * 1. Краткая характеристика объекта исследования | 18 |
| * 1. Первичный учет расходов на продажу в торговле | 21 |
| * 1. Синтетический и аналитический учет расходов на продажу в ИП Бринько | 23 |
| * 1. Направления совершенствования бухгалтерского учета расходов на продажу | 28 |
| 1. Анализ расходов на продажу в торговле на примере ИП Бринько | 35 |
| * 1. Оценка динамики расходов на продажу | 35 |
| * 1. Анализ состава и структуры расходов на продажу | 39 |
| * 1. Пути снижения расходов на продажу в торговле | 43 |
| Заключение | 50 |
| Список использованной литературы | 53 |
| Приложения |  |

**Введение**

Одним из важнейших показателей, влияющих на финансовый результат деятельности торговой организации выступают расходы на продажу. Расходы на продажу в торговле представляют собой расходы, связанные с продвижение продукции к потребителю и продажей.

Затраты, издержки, себестоимость являются важнейшими экономическими категориями. Их уровень во многом определяет величину прибыли и рентабельности предприятия, эффективность его хозяйственной деятельности. Снижение и оптимизация затрат являются одними из основных направлений совершенствования экономической деятельности каждого предприятия.

Одна из основных задач бухгалтерского учета в торговле состоит в правильной организации учета товарных операций, позволяющей своевременно получать информацию о ходе поступления товаров, о выполнении договорных обязательств поставщиками и получателями, о состоянии товарных запасов, о ходе отгрузки и реализации товарно-материальных ценностей. В практике бухгалтерского учета нередко возникают ситуации, когда бухгалтеры допускают ошибки в учете товарных операций, что приводит к искажению отчетности и неправильному исчислению финансовых результатов деятельности предприятия для налогообложения.

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

Серьезной проблемой издержек обращения является необходимость их снижения, что тесно связано с решением вопросов повышения эффективности работы и улучшения качества обслуживания покупателей. Поэтому анализ расходов на продажу должен быть направлен на выявление возможностей повышения эффективности работы торговых предприятий за счет более рационального использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в первую очередь для успешного функционирования торговых предприятий требуется рационально организовать учет и контроль затрат (издержек) предприятия, а также движения товаров.

Целью работы является разработать рекомендации по оптимизации расходов на продажу ИП Бринько Л.И.

Для достижения поставленной цели решены следующие задачи:

1 – изучены понятие и виды расходов на продажу в торговой деятельности;

2 – рассмотрена нормативно-правовая база учета и анализа расходов на продажу в торговле;

3 – рассмотрен порядок ведения бухгалтерского учета расходов на продажу на примере ИП Бринько;

4 – разработаны направления совершенствования бухгалтерского учета данного вида расходов;

5 – проанализированы динамика, состав и структура расходов на продажу на конкретном примере;

6 – выработаны пути снижения расходов на продажу.

Объектом исследования - ИП Бринько Л.И., г. Владивосток, ул.Светланская 157 и осуществляющая розничную торговлю дровеными, электрическими каминами и аксессуарами к ним.

Предметом исследования выступают расходы на продажу в торговой сфере.

Методологическую основу работы составляют аналитические, абстрактно-логические, статистические методы исследования, горизонтальный анализ, вертикальный анализ.

При выполнении данной работы использовался материал нормативных документов по учету и анализу расходов на продажу в торговле, различных учебников, учебных пособий по бухгалтерскому финансовому учету, бухгалтерской финансовой отчетности, статей из периодической печати.

**1. Теоретические аспекты формирования расходов на продажу**

**1.1.Сущность и значение расходов на продажу в торговле**

Расходы на продажу – это расходы, связанные с реализацией продукции, товаров, работ и услуг.

В организациях, осуществляющих торговую деятельность, в качестве расходов на продажу признаются расходы на:

В составе расходов на продажу выделяются:

- расходы организации, непосредственно связанные с торговой деятельностью, которые не подлежат лимитированию и в полном объеме относятся на издержки обращения;

- 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. К ним относятся:

1 - представительские расходы, связанные с коммерческой деятельностью торговой организации;

2 - расходы на обучение по договорам с учебными заведениями, подготовку и повышение квалификации кадров;

3 - расходы на тару и упаковку изделий на складах готовой продукции;

4 - расходы на транспортировку продукции до потребителя;

5 - погрузочно-разгрузочные расходы;

6 - комиссионные сборы, уплачиваемые сбытовым и другим посредническим организациям;

7 - затраты на рекламу и другие расходы, обусловленные сбытом продукции;

8 - по содержанию помещений для хранения продукции в местах ее продажи и оплате труда продавцов в организациях, занятых сельскохозяйственным производством;

- скидки, предоставляемые поставщиками торгующим организациям на потери товара и на дополнительные транспортные расходы;

- расходы на эксплуатацию машин и механизмов, непосредственно занятых на выполнении погрузочно-разгрузочных работ;

- потери товаров при перевозках, хранении, продаже, технологические отходы, оплата процентов по ссудам, превышающим установленные лимиты. Потери товаров и технологические отходы включают: потери товаров и продуктов при железнодорожных, воздушных, автомобильных и гужевых перевозках, хранении и продаже в пределах действующих норм естественной убыли;

- нормируемые отходы;

Для организаций, осуществляющих производственную деятельность, и торговых предприятий предусмотрен разный порядок признания расходов на продажу.

Для организаций, осуществляющих производственную деятельность распределению подлежат затраты на транспортировку и упаковку, связанные со сбытом продукции. Причем распределение осуществляется между видами отгруженной продукции, проданной и не проданной в отчетном периоде. Если часть отгруженной продукции будет продана в отчетном месяце, то расходы на упаковку и транспортировку будут признаны расходами периода. Расходы на упаковку и транспортировку отгруженной, но не проданной продукции будут включены в себестоимость отгруженной продукции.

Для торговых организаций распределению подлежат затраты на транспортировку (транспортно-заготовительные расходы, расходы по сбыту). Такие расходы распределяются между отгруженными товарами и остатком товара на складе.[12, c. 156]

Расходы на продажу, соотнесенные с отгруженными и проданными товарами, будут учтены в составе коммерческих расходов отчетного периода, а соотнесенные с отгруженными, но не проданными товарами – в стоимости товаров отгруженных.

С 2005 года в части оценки в целях налогообложения торговых операций произошли существенные изменения. До 2005 года по операциям приобретения товаров выделялась только контрактная стоимость товара, а все остальные расходы (таможенные пошлины, услуги, потребленные при приобретении, затраты на хранение, оплату труда, аренду, рекламу и т.п.) определялись в качестве издержек обращения, которые в периоде их признания формировали косвенные расходы. Из состава издержек при этом необходимо было выделить расходы на доставку приобретаемых товаров до своего склада.[3, c. 56]

В соответствии со ст. 320 НК РФ (в редакции Федерального закона от 06.06.2005 г. №58-ФЗ) организации предоставлено право самостоятельно определять порядок формирования стоимости приобретения товаров. Таким образом, для целей налогообложения появилась отдельная категория расходов «расходы, связанные с приобретением, если они не учтены в стоимости приобретения товаров, и реализацией товаров».

**1.2.Классификация расходов на продажу в торговле**

В организациях, осуществляющих торговую деятельность, на счете 44 "Расходы на продажу" могут быть отражены, в частности, следующие расходы (издержки обращения):

- на перевозку товаров;

- на оплату труда;

- на аренду;

- на содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря;

- по хранению и подработке товаров;

- на рекламу;

- на представительские расходы;

- другие аналогичные по назначению расходы.

Далее рассмотрим классификацию расходов на продажу по следующим признакам:

А – по статьям:

1 – транспортные расходы;

2 – расходы на оплату труда;

3 – отчисления на социальные нужды;

4- расходы на аренду, содержание зданий, сооружений, оборудования и инвентаря;

5 – амортизация основных средств;

6 – расходы на ремонт основных средств;

7 – расходы на топливо, газ, электроэнергию для торговой деятельности;

8 – расходы на хранение, сортировку и упаковку товара;

9 – расходы на рекламу;

10 – расходы на оплату процентов за пользование неденежным кредитом;

11 – потери товаров и технологические отходы;

12 – расходы на тару.

Б – по элементам:

1 – материальные;

2 – на оплату труда;

3 – отчисления на социальные нужды;

4 – амортизация;

5 – прочие затраты.

В – по степени мобильности:

1 – относящиеся к мобильным (оборотным) средствам;

2 – связанные с основными средствами (амортизация).

Г – по периодам:

1 – расходы отчетного периода;

2 – расходы будущих периодов.

Д – по отношению к товарообороту:

1 – переменные;

2 – постоянные.

Е – калькуляционная группировка:

1 – прямые;

2 – косвенные.

Ж – по отношению к остаткам товарных запасов:

1 – расходы на остаток товаров;

2 – расходы на реализованные товары.

З – по бухгалтерскому признаку:

1 – накладные;

2 – общеторговые.

И – по влиянию на налогооблагаемую базу:

1 – нормируемые;

2 – ненормируемые;

3 – не уменьшающие налогооблагаемую прибыль;

4 – уменьшающие налогооблагаемую прибыль. [16, c. 148]

Далее обратимся к более детальной и специализированной классификации расходов на продажу в сфере торговли – по отношению к товарным группам:

1 – по степени участия в обращении:

- оперативные;

-управленческие;

-прочие.

2 – по отношению к качеству торгового обслуживания:

- связанные с качеством торгового обслуживания;

- не связанные с качеством торгового обслуживания.

3 – по степени зависимости от торгового предприятия:

- зависимые;

- независимые.

Для целей управления торговым предприятием, по нашему мнению, выгодно организовать учет расходов на продажу по центрам ответственности (ЦО). Это позволяет торговому предприятию преобразовать систему учета так, чтобы затраты и доходы аккумулировались и отражались в отчетах на определенных уровнях управления, т.е. каждую структурную единицу обременяли только те расходы и доходы, за которые она может отвечать и которые контролирует. [22, c. 187]

**1.3.Нормативно-правовое регулирование и информационное обеспечение бухгалтерского учета и анализа расходов на продажу в торговле**

Ведение бухгалтерского учета осуществляется в соответствии с нормативными документами, имеющими разный статус. Одни из них обязательны к применению (Федеральный закон "О бухгалтерском учете", положения по бухгалтерскому учету – ПБУ), другие носят рекомендательный характер (План счетов бухгалтерского учета, методические указания, комментарии). [29, c. 321]

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.

Основным актом первого уровня является Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011г. № 402-ФЗ. Этот Закон определяет правовые основы бухгалтерского учета, его содержание, принципы, организацию, основные направления бухгалтерской деятельности и составления отчетности, состав хозяйствующих субъектов, обязанных вести бухгалтерский учет и представлять финансовую отчетность.

Сделки по продаже продукции (работ, услуг) осуществляются организациями в соответствии с договорами, оформленными исходя из положений ГК РФ. К ним относятся договоры купли-продажи, поставки, мены, комиссии и др. несмотря на многообразные формы договоров в них обязательно должен быть сформулирован предмет договора – конкретные наименования и количество товаров или услуг, подлежащих реализации, а также сроки и условия выполнения договора.[18, c. 36]

В п. 13 Положения "О составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг)" указано, что предприятие для целей налогообложения может определять выручку от реализации продукции (работ, услуг) либо по мере ее оплаты (при безналичных расчетах – по мере поступления средств за товары (работы, услуги) на счета в учреждения банков, а при расчетах наличными деньгами – по поступлению средств в кассу), либо по мере отгрузки товаров (выполнения работ, услуг) и предъявления покупателю (заказчику) расчетных документов.

Метод определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) устанавливается предприятием на длительный срок (ряд лет), исходя из условий хозяйствования и заключаемых договоров.

Одним из наиболее существенных моментов в договорах купли-продажи является условие о переходе права собственности на продукцию (работы, услуги), переданную организацией покупателю.[23, c. 63] Другими словами, момент отчуждения имущества обязательно предусматривается в договоре между сторонами сделки (статьи 458, 459 ГК РФ), поскольку это условие является определяющим для отражения совершения факта продажи на счетах бухгалтерского учета. Если в договоре не указываются условия перехода права собственности, то в таких случаях право собственности у покупателя-контрагента возникает с момента передачи продукции. При этом моментом передачи продукции является не только момент ее вручения непосредственно приобретателю, но и сдача ее перевозчику для отправки покупателю или предприятию связи для пересылки (статьи 223, 224 ГК РФ).

Согласно главе 7, части 1, статье 39 Налогового Кодекса РФ реализацией товаров, работ или услуг организацией или индивидуальным предпринимателем признается соответственно передача на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результатов выполнения работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу, а в случаях предусмотренных Кодексом, передача права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, оказание услуг одним лицом другому лицу – на безвозмездной основе.[30, c. 96]

Не признается реализацией товаров, работ или услуг:

-осуществление операций, связанных с обращением российской или иностранной валюты;

- передача основных средств, нематериальных активов и (или) иного имущества организации ее правопреемнику при реорганизации этой организации;

-передача имущества, если такая передача носит инвестиционный характер (в частности, вклады в уставный капитал хозяйственных обществ и товариществ, вклады по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности), паевые взносы);

-передача жилых помещений физическим лицам в домах государственного или муниципального жилищного имущества при проведении приватизации;

•передача имущества в пределах первоначального взноса участнику договора о совместной деятельности или его правопреемнику в случае выдела его доли из имущества, находящегося в общей собственности участников договора, или раздела такого имущества;

-иные операции в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом.

На втором уровне системы нормативных документов единственным регулирующим органом является Минфин РФ.[29, c. 65]

Порядок отнесения поступлений к доходам от обычных видов деятельности определен в ПБУ 9/99 "Доходы организации" исходя из предмета деятельности организаций 06.05.1999.

Методические рекомендации и инструкции призваны конкретизировать учетные стандарты в соответствии с отраслевыми и иными особенностями. Они разрабатываются Минфином РФ и различными ведомствами.[28, c. 241]

Рабочие документы самого предприятия определяют особенности организации и ведения учета в нем. Основными из них являются:

- документ по учетной политике предприятия;

- утвержденные руководителем формы первичных учетных документов;

- графики документооборота;

- утвержденный руководителем План счетов бухгалтерского учета;

- утвержденные руководителем формы внутренней отчетности.

Основные нормативные документы по учету продаж:

- Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99: Утв. приказом Министерства финансов РФ от 06.05.1999 № 32н (с учетом последующих изменений и дополнений).

- Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99: Утв. приказов Министерства финансов РФ от 06.05.1999 № 33н (с учетом последующих изменений и дополнений).

- Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99: Утв. приказом Министерства финансов РФ от 06.07.1999 № 43н (с учетом последующих изменений и дополнений).

- Положение по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18/02: Утв. приказом Министерства финансов РФ от 19.11.2002 № 114н (с учетом последующих изменений и дополнений).

- План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению: Утв. приказом Министерства финансов РФ от 31.10.2000 № 94н (с учетом последующих изменений и дополнений).

- Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с учетом последующих изменений и дополнений).

- Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств: Утв. приказом Министерства финансов РФ от 13.06.1995 № 49.

- Унифицированные формы первичной учетной документации по учету результатов инвентаризации: Утв. постановлением Госкомстата России от 18.68.1998 № 88 (с учетом последующих изменений и дополнений).

- Методические рекомендации по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию: Утв. приказом Министерства финансов РФ от 21.03.2000 № 29н.

Основными источниками анализа расходов на продажу в торговой организации являются регистры бухгалтерского учета (главная книга, оборотные ведомости, журналы-ордера в разрезе субсчетов).[15, c. 85]

Бухгалтерская отчетность предприятия служит основным источником информации о его деятельности. Центральное место в составе отчетности занимает бухгалтерский баланс, показатели которого дают возможность проанализировать и оценить финансовое состояние организации на дату его составления. В бухгалтерском балансе суммы расходов не отражаются. Баланс по методам составления представляет совокупность сальдо по дебету и кредиту незакрытых счетов. Поэтому в нем содержится информация о доходах и расходах будущих периодов, которые уже нашли отражение в отчете о прибылях и убытках в соответствии с содержанием и характеристикой.

В бухгалтерском балансе отражается итоговая характеристика соотношения доходов и расходов организации – ее чистая прибыль. Показатель нераспределенной прибыли характеризует величину чистой прибыли, накопленную с начала деятельности организации. Чистый убыток, как отрицательная величина относительно нераспределенной прибыли и капитала вообще, также отражается в балансе накопительным итогом с начала деятельности организации, по крайней мере, с начала возникновения чистого убытка. Накопительный итог чистого убытка показывается в балансе организации до тех пор, пока не будет найдено решение о его покрытии и списании с баланса.

В отчете о финансовых результатах ПБУ 4/99 "Бухгалтерская отчетность организации" предписывает обязательный минимум статей и дополнительное раскрытие информации о доходах и расходах, которая имеет важное значение для понимания отчетных статей прибылей и убытков, причин и факторов их формирования.[19, c. 201]

В примечаниях к отчету о финансовых результатах должны раскрываться характер и сумма изменений в используемых в бухгалтерском учете оценочных расчетах, которые оказали существенное влияние на финансовые результаты отчетного периода или могут оказать такое влияние в последующих отчетных периодах. Если сумма существенного влияния не может быть определена, подобный факт раскрывается с объяснением причин.

Учетная политика, принятая для признания выручки, обязательно раскрывается в примечаниях к отчетности, включая методы определения стадий завершенности работ и услуг, выручка по которым признается по мере готовности.

**2. Бухгалтерский учет расходов на продажу в торговле на примере ИП Бринько**

**2.1. Краткая характеристика объекта исследования**

ИП Бринько было организовано 7 февраля 2001 года, когда продаваемая данной организацией продукция, а именно – камины, - еще не были столь распространены. Другими словами, успех компании был заложен тем, что данный ранок еще не был освоен другими организациями и конкуренции не существовало, что облегчило процесс завоевания рынка.

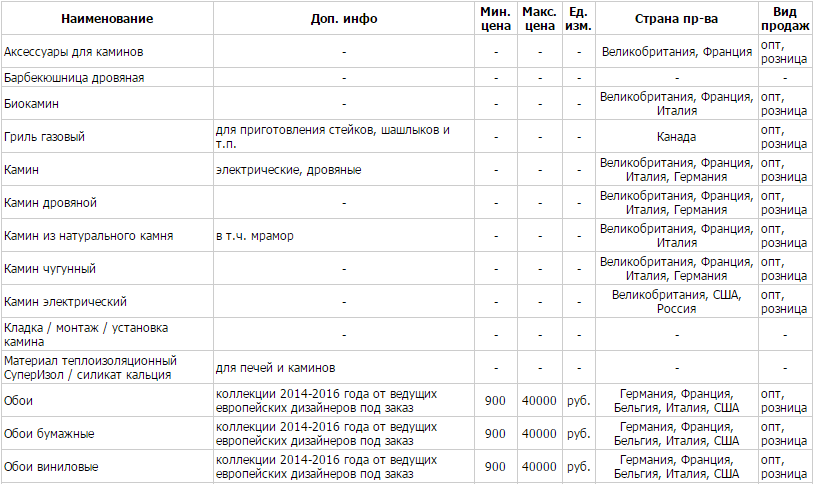
Первое торговое помещение было организовано во Владивостоке в ТЦ «Виктория».

Со временем торговые точки были открыты и в Хабаровске.

Особенностью данной организации является постоянное расширение ассортимента.

Рассмотрим товарный ассортимент ИП Бринько.

Таблица 2.1. – Товарный ассортимент ИП Бринько





Данная торговая организация представляет продукцию известной итальянской марки Palazzetti, чешский завод керамических дымоходных систем Schiedel, а так же сотрудничает с другими известными производителями из Германии, Югославии и Финляндии.

Проанализируем финансовое состояние ИП Бринько, представленное в таблице 2.2.

Таблица 2.2. – «Финансовые показатели ИП Бринько»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
| 1. Объем продажи продукции, руб | 2133522 | 2221094 | 2310040 | 2342172 | 2402784 |
| 2. Затраты на предпродажную подготовку, руб | 3632 | 4032 | 5426 | 6176 | 7238 |
| 3. Затраты на приобретение продукции, руб | 1027753 | 1062202 | 1033769 | 1021722 | 1048831 |
| 4. Продажи на начало года, руб | 2055824 | 2133522 | 2221094 | 2310040 | 2393426 |
| 5. Продажи на конец года, руб | 2133522 | 2221094 | 2310040 | 2393426 | 2495364 |
| 6. Затраты на рекламную деятельность на начало года, руб | 15710 | 16524 | 22640 | 29212 | 38612 |
| 7. Затраты на рекламную деятельность на конец года, руб | 18695 | 28964 | 36415 | 33874 | 46236 |
| 8. Прибыль | 1105769 | 1158892 | 1276271 | 1320450 | 1353953 |

Анализируя данные таблицы 2.2. можно сделать вывод о достаточно устойчивом финансовом состоянии ИП. Исследуемый нами объект на протяжении 5 анализируемых лет работает прибыльно и по итогам 2015 года прибыль составляет 1353953 рублей.

**2.2. Первичный учет расходов на продажу в торговле**

Торговые организации, в том числе и ИП Бринько осуществляют самостоятельный учет издержек обращения с помощью автоматизированной программы «1С Бухгалтерия».

В данной системе для учета на кажду. статьь расхода отводится отдельная графа.

По каждой из граф по итогам отчетного периода подсчитывается общая сумма, которая отражает общую величину издержек обращения.

Учет расходов в ИП Бринько ведется по калькуляционным статьям затрат.

Рассмотрим подробном порядок первичного учета расходов на продажу.

Итак, для учета расходов на продажу в ИП Бринько оформляются следующие виды документов:

1 – Товарная накладная (форма ТОРГ-12). Данный документ подтверждает факт отгрузки продукции продавцом ИП Бринько. Накладная составляется в 2-х экзеплярах, один из которых после подписи покупателем возвращается в бухгалтерию организации. Второй экземпляр накладной остается у покупателя и служит основанием для принятия к учету полученной продукции.

2 – Счет-фактура. Данный документ представляет собой основание для реализации права на вычет или возмещение из бюджета сумм НДС по отгруженной продукции. Так же счет-фактура составляется в 2 экземплярах: один остается в организации, второй экзмепляр передается покупателю.

3 – Путевой лист грузового автомобиля (форма № 4-с). Данный документ имеет значение для оприходования стоимости услуг транспорта при заключении договора доставки с покупателем. Путевой лист выписывается на 1 рабочий день и выдается водителю (при условии, что предыдущие путевые личты были сданы). После сдачи его водителем бухгалтер проверяет нормы расхода бензина и списывает его стоимость на затраты. Стоит отметить, что к путевому листу прикладывается кассовый чек АЗС, который показывает количество и стоимость приобретенного бензина.

4 – Авансовый отчет. Данный документ отражает фактически произведенные расходы. Сдается подотчетным лицом в бухгалтерию вместе с первичными документами, подтверждающими этот расход по целевому назначению (чеки, билеты, квитанции и т.д.) авансовый отчет применяется при приобретении товаров под отчет материально-ответственным лицом.

5 – Сличительная ведомость – применяется для отражения результатов инвентаризации в ИП Бринько и показывает количество недостающего (или лишнего) товара. Составляется инвентаризационной комиссией и подписывается всеми ее членами.

6 - Карточка по счету 44. Форма данного документа не является унифицированной на ИП Бринько, разработана бухгалтером и утверждена приказом ИП. Данный документ отражает сальдо, переходящее с предыдущих периодов, а так же кредитовые и дебитовые обороты – то есть величину расходов на продажу товаров, и ее списание на проданную продукцию. В конце отчетного периода выводится конечное сальдо.

7 – Бухгалтерский баланс. Сальдо по счету 44 так же находит отражение и в главном финансовом документе любого предприятия- - балансе, а именно по строке 1210 «Запасы».

**2.3. Синтетический и аналитический учет расходов на продажу в ИП Бринько**

Как и в производственных организациях, в торговле учет издержек обращения ведется на счете 44 «Расходы на продажу». Счет активный, и, соответственно сами расходы отражаются по дебету счета, а кредиту – списание их на проданную продукцию.

Рассмотрим порядок учета издержек обращения за апрель 2016 года на примере ИП Бринько.

Отразим все производенные затраты, относящиеся к расходам на продажу.

Д 44 «Расходы на продажу» К 02 «Амортизация основных средств» - начислена амортизация по основным средствам (склад) по линейному методу на сумму 16340 руб;

Д 44 «Расходы на продажу» К 05 «Амортизация НМА» - начислена амортизация по объекту НМА (торговый знак) на сумму 9743 руб;

Д 44 «Расходы на продажу» К 10 «Материалы» - списана стоимость упаковочного материала, используемого при продаже (оберточная пленка) в размере 65012 руб;

Д 44 «Расходы на продажу» К 70 «Расчеты по оплате труда» - начислена заработная плата продавцу в размере 12543 руб;

Д 44 «Расходы на продажу» К 69 «Расчеты с внебюджетными фондами» - начислены отчисления на социальные нужды на заработную плату продавца в размере 25% – 3135,75 руб;

Д 44 «Расходы на продажу» К 60 – начислены расходы на рекламу - за рекламный баннер рекламному агенству «Радуга» – на сумму 5400 руб;

Д 44 «Расходы на продажу» К 10 «Материалы» - списаны материалы на оформление витрины магазина в размере 1842,50 руб;

Далее определяется сумма расходов на продажу, собранная на по дебету счета 44 – 113746,25 рублей.

Затем в учете делается запись по списанию суммы расходов на продажу на проданную продукцию.

Д 90 «Продажи» К 44 «Расходы на продажу» - списывается сумма расходов на продажу за апрель 2016 года в размере 113746, 25 рублей.

В любой организации, осуществляющей торговую деятельность, нередким являются случаи недостач. В таком субъекте хозяйствования, как ИП «Бринько» инвентаризация проводится ежемесячно.

Рассмотрим порядок учета выявленных недостач ИП Бринько:

С целью обобщения полученной в ходе инвентаризации информации о суммах недостач и потерь от порчи товаров в исследуемом нами хозяйствующем субъекте используется счет 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей». Так же на счете ведется аналитический учет оп группам товарных потерь.

По дебету счета 94 отражется стоимость товаров, выявленных как недостачу в корреспонденции со счетами учета этих товаров по их разновидностям – счет 41 «Товары».

С кредита счета 94 суммы выявленных недостач списываются только после принятия руководителем ИП Бриньков решения о списании.

Таким образом, сальдо счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» отражает сумму недостающих и утраченных товаров, по которым еще не принято решение о списании.

Недостачи, возникшие при продаже товаров, отражаются следующей бухгалтерской записью:

Д 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» К 44 «Расходы на продажу».

Потери товаров, возникшие в результате стихийных бедствий, пожаров, аварий и т.п. чрезвычайных ситуаций, списываются на дебет счета 99 «Прибыли и убытки» с кредита счета 44 «Расходы на продажу».

Все собранные в течение отчетного периода расходы на продажу по дебету счета 44 «Расходы на продажу» относятся как к проданным товарам, так и к тем, которые еще остались на складе. Поэтому возникает потребность в их распределении между проданными товарами и остатками.

Для этого на предприятии делается специальный расчет расходов на продажу на остаток товаров с выделением отдельной суммой расходов на транспортировку.

Величина издержек обращения на остаток товаров определяется по их среднему проценту за отчетный период с учетом переходящего остатка на начало отчетного периода в следующей последовательности:

1) определяется общая сумма издержек обращения (И) путем сложения соответствующих сумм транспортных расходов и расходов по оплате процентов за кредит банка за отчетный период (Ио) с их остатком на начало отчетного периода (Ин);

2) определяется по данным учета стоимость товаров, проданных в отчетном периоде (Со), и их остатков на конец отчетного периода (Ск);

3) рассчитывается средний процент издержек обращения к общей стоимости товаров:

Кср = И / С;

4) определяется величина издержек обращения, списываемых на остатки непроданных товаров на конец отчетного периода (Ик), путем умножения стоимости товаров на конец отчетного периода (Ск) на средний процент издержек обращения:

Ик = Ск • Кср;

5) рассчитывается величина издержек обращения, списываемых в отчетном периоде на проданные товары (Ит):

Ит = Ин + Ио – Ик.

Рассмотрим расчет на примере данных ИП Бринько.

Итоговая сумма издержек обращения за месяц составила 113746, 25 рублей.

Сумма транспортных расходов – 19160,0 рублей.

Транспортные расходы, относящиеся к непроданным остаткам товара составляет 3065,6 рублей.

Продано за отчетный период товаров на сумму 652954,87 рублей.

Стоимость остатков непроданных товаров на конец месяца составила 102610,0 рублей.

Расчеты будут выглядеть следующим образом:

1) Кср = (19160,0+3065,6)/(652954,87+102610,0) =

=22225,6/755564,87 = 0,0294

2) Ик = 102610,0\*0,0294/100 = 30,17

3) Ит = 19160,0+3065,6 – 30,17 = 22195,43

4) Идр = 113746,25 – 19160,0 = 94586,25 – расходы на продажу за отчетный период по другим калькуляционным статьям.

Всего в отчетном периоде будет списана следующая сумма расходов на продажу:

94586,25 + 22195,43 = 116781,68 руб.

или

3065,6 +113746, 25 – 30,17 = 116781,68

Таким образом, данные расчетов показывают каким образом рапсределяется сумма расходов на продажу между уже отгруженными товарами покупателю и непроданными остатками. Особенность ведения синтетического учета в ИП Бринько состоит в помесячном расчете данных отклонений.

**2. 4. Направления совершенствования бухгалтерского учета расходов на продажу**

Учет процесса продажи товаров очень трудоемкий и ответственный и требует, особенно в условиях экономического кризиса и введенных санкций, в ИП Бриньков соответственных совершенствований.

Важное значение имеет правильная организация труда работников учета и документооборота.

Очень важно организовать дело так, чтобы все документы поступали в бухгалтерию своевременно и не допускалась задержка записей в регистры и их обработка. Надо стремиться к тому, чтобы все документы поступали в бухгалтерию своевременно.

Говоря о недостатках организации бухгалтерской работы в ИП Бриньков в первую очередь стоит отметить, что на предприятии не разработана учетная политика. Данный документ должен быть разработан на основании Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98, утвержденного приказом Минфина РФ от 28 июля 1994 года №100. Положением по бухгалтерскому учету устанавливаются основы формирования и использования учетной информации, что позволяет расширить возможности организации в области учета не в жестком, а вариантном режиме.

Таким образом, при разработке приказа об учетной политике  в ИП Бринько, необходимо отразить в нем:

-   рабочий план счетов бухгалтерского учета;

-   формы первичных документов (так же и самостоятельно разработанные формы);

-   порядок проведения инвентаризации активов и обязательств, а также методы их оценки;

-   правила документооборота и технология обработки учетной информации;

-   порядок контроля за хозяйственными операциями и другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

Как уже отмечалось выше, при отражении хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета ИП Бринько имеют место отдельные отклонения. Поэтому в дальнейшем необходимо устранить их. То есть при отражении хозяйственных операций необходимо соблюдать требования Методических рекомендаций по применению типового плана счетов бухгалтерского учета.

В последние годы на предприятиях все большее применение находит форма бухгалтерского учета, основанная на автоматизации учетных работ.

Эффективное применение возрастающего объема экономической информации при наименьших затратах, а ее получение возможно только на базе внедрения высокопроизводительной вычислительной техники. При этом важно автоматизировать учет таким образом, чтобы все операции по выписке, обработке и передачи первичных документов осуществлялись автоматически.

Применение соответствующих автоматизированных систем обеспечивает получение итогов разных степеней без переписывания данных из одного регистра в другой.

Говоря о достоинствах данной формы учета, можно заметить, что при компьютерной форме учета для отражения доходов обычно организуется отдельное автоматизированное рабочее место бухгалтера по учету продажи и расчетов с покупателями. Данная система представляет собой функционально независимую, специализированную диалоговую систему, которая включает совокупность видов обеспечения технического, программного, информационного и организационно-технического.

Ввод информации в автоматизированную систему о продаже продукции, работ, услуг, прочих активов производится на основе первичных документов (товарно-транспортных накладных, счетов-фактур и др.) в диалоговом режиме путем набора необходимых данных на клавиатуре. При этом вводятся: виды реализуемой продукции или материалов, количественные или суммовые данные, наименование покупателей, дополнительные данные (по видам продукции, работ и услуг).  Вся необходимая нормативно-справочная информация на основе ключевых реквизитов (кодов второго уровня) извлекается автоматически из соответствующего массива и используется при обработке информации. Расчетные действия так же производятся автоматизировано. При необходимости нужные данные обработки воспроизводятся визуально на дисплее.

В условиях рыночной экономики необходимо менять роль и место работника учета, освобождая рабочее время для анализа, контроля и поиска наилучших способов использования материальных и финансовых ресурсов предприятия.

Несмотря на то, что в ИП Бринько процесс учета автоматизирован, необходимо постоянно совершенствовать программное обеспечение.

Для обновления автоматизации учета продаж продукции ИП Бриньков можно использовать первый тиражный продукт на новой платформе «1С: Предприятие 8.0». Ключевым направлением развития нового решения стала реализация большого количества функциональных возможностей, предназначенных для управления торговой деятельностью. В конфигурацию входят следующие подсистемы:

- «Управление продажами»

- «Управление поставками»

- «Планирование продаж и закупок»

- «Управление складскими запасами»

- «Управление заказами»

- «Управление взаимоотношений с контрагентами»

- «Анализ товарооборота предприятия»

- «Анализ цен и управление ценовой политикой»

- «Мониторинг и анализ эффективности торговой деятельности»

- подсистема управления продажами позволяет решать задачи оперативного планирования и контроля продажи, как в натуральном, так и в денежном выражении. Она включает в себя блоки «Планирование продаж» и «Управление заказами покупателей».

Средства сравнительного анализа дают возможность контролировать соответствие между объемами продаж, установленными на один и тот же период с помощью планов различной степени детализации.

При составлении планов продаж прогнозируются следующие показатели:

- объем продаж в натуральном и суммовом отношении;

- себестоимость продукции;

- товарная наценка.

Плановые данные о продажах в натуральном выражении могут вводиться как в ручном, так и в автоматическом режиме. Для последнего варианта используется информация о продажах товаров за предыдущий период, текущих складах остатках и полученный на плановый период заказах покупателей. Эти данные могут применятся в различных комбинациях, определяемых пользователем. Если для определенных групп товаров необходимо применять отдельные принципы расчета плановых показателей , то можно составлять для каждой из них отдельный план, а все эти отдельные планы в последствии будут объединены в один общий.

Цены продаж планируются на основании информации о текущих планах продаж компании или конкурентов, а так же средней цены продаж определенного товара или групп товаров за выбранный период как и при расчете количества продаж, рассчитанное значение цены можно изменить на определенный процент.

При расчете планируемой себестоимости продаж могут использоваться следующие данные:

- цены поставщиков. При этом можно применять различные стратегии: по минимальной цене поставщика, по максимальной цене, по средней цене;

- плановая себестоимость;

- средняя себестоимость продаж исходя из анализа продаж за указанный период.

Подсистема управления заказами покупателей  позволяет реализовать наиболее эффективную для предприятия стратегию обслуживания заказов покупателей.

Контроль оплаты и поставки по заказам покупателя осуществляется в соответствии с порядком взаиморасчетов, определенным в договоре контрагента. Пользователь может в любой момент получить актуальную информацию о текущем состоянии заказа, то есть каких товаров и сколько заказано поставщиком, сколько зарезервировано на складах, сколько осталось от грузить, сколько оплачено заказчиком и т.п.

Все этапы прохождения заказа и корректировки по нему могут фиксироваться в системе соответствующими документами, что позволяет отслеживать историю взаимоотношений с клиентами и поставщиками, оценивать эффективность и надежность работы с ними.

Предусмотрены различные схемы продажи товаров. Продажа может осуществляться с предварительным резервированием товара или без него. Также реализована возможность продажи товаров по предварительным заказам у поставщиков под конкретные заявки покупателей. Продажа может осуществляться в кредит или на условиях полной предоплаты клиентом.

Подсистема ценообразования решает задачи управления отпускными ценами на товары, предоставляет широкие возможности для построения различных схем формирования цен и скидок, позволяет четко контролировать соблюдение сотрудниками предприятия установленной ценовой политики. Механизм регистрации цен контрагентов позволяет анализировать ситуацию на рынке, отслеживать изменения цен в динамике, сравнивать цены компании с теми, что устанавливают конкуренты. При оформлении розничных продаж осуществляется жесткий контроль, за розничными ценами, которые задаются при поступлении товаров на розничный склад.

Мощная и гибкая система отчетов позволяет проводить анализ практически всех аспектов торговой деятельности и товарооборота предприятия. Пользователь может получать информацию по состоянию складских запасов, заказов, продаж, взаиморасчетов – в любых разрезах с требуемой детализации и в динамике.

Для получения обобщающей информации о деятельности предприятия в программе предусмотрен отчет «Рапорт руководителю». Он собирает самую разнообразную информацию в максимально емком виде. По этому отчету можно оперативно отследить динамику продаж товаров в течении дня или недели, сравнить эти данные с продажами предыдущих месяцев, оценить кредиторскую и дебиторскую задолженность по контрагентам, проконтролировать текущие остатки в кассах и на банковских счетах, просроченные задолженности и многое другое. Руководители служб разных подразделений имеют возможность, автоматически отправляет сводный отчет по своим показателям руководителю предприятия. Время отправки и список рассылки настраиваются, и эта информация автоматически передаются руководителю по электронной почте или сохраняется в определенном каталоге на диске.

Достоинством автоматизированной формы учета с использованием автоматизированных систем учета является:

- усиления контроля за соблюдением установленных норм материальных и финансовых ресурсов;

- создания благоприятных условий для интеграции сбора, обработки и использования данных;

- выдача учетных данных, как регламентируемых, так и по запросам пользователей как на экран дисплея.

На наш взгляд в настоящее время выше перечисленные направления совершенствования бухгалтерского учета  продажи товаров ИП Бринько являются основными. Поэтому на их устранение и должна быть направлена данная работа.

**3. Анализ расходов на продажу в торговле на примере ИП Бринько**

**3.1. Оценка динамики расходов на продажу**

Оценка динамики расходов на продажу предполагает детальное изучение их составляющих по нескольким годам.

Рассмотрим динамику расходов на продажу ИП Бринько

Таблица 3.1. – «Динамика расходов на продажу ИП Бринько»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
|
| Коммерческие расходы | 528263 | 520033 | 565553,75 |
| в т.ч |  |  |  |
| - транспорт | 36980 | 26752 | 37891 |
| - реклама | 38510 | 29212 | 38612 |
| - оформление витрины | 5896,1 | 12541,75 | 31541 |
| - упаковка | 40870,63 | 47981 | 68471 |
| - канцелярия | 4870 | 3875,25 | 3920 |
| - зарплата | 97512 | 96520 | 97511 |
| -отчисления на социальные нужды | 24378 | 24130 | 24377,75 |
| -амортизация основных средств | 180746,3 | 168421 | 152630 |
| -амортизация НМА | 98500 | 110600 | 110600 |

Анализируя данные таблицы 3.1. можно сделать вывод о постоянном росте величины коммерческих расходов от года к году. Общая сумма расходов на продажу по итогам 2015 года составила 565553,75 рублей. Так же можно отметить, что рост отмечается по всем видам расходов на продажу. Амортизация НМА осталась неизменной в 2015 году по сравнению с 2014 годом, что означает что доля НМА не изменилась.

Далее проанализируем абсолютные и относительные отклонения расходов на продажу ИП Бринько Л.И., то есть рассмотрим насколько и во сколько раз изменились расходы на продажу.

Таблица 3.2. – «Абсолютные отклонения расходов на продажу ИП Бриньков Л.И.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Отклонение 2014 г к 2013 г. | Отклонение 2015 года к | |
| 2013 г | 2014 г. |
| Коммерческие расходы | -8230 | 316537,02 | 45520,75 |
| в т.ч |  |  |  |
| - транспорт | -10228 | 911 | 11139 |
| - реклама | -9298 | 102 | 9400 |
| - оформление витрины | 6645,65 | 25644,9 | 18999,25 |
| - упаковка | 7110,37 | 27600,37 | 20490 |
| - канцелярия | -994,75 | -950 | 44,75 |
| - зарплата | -992 | -1 | 991 |
| -отчисления на социальные нужды | -248 | -0,25 | 247,75 |
| -амортизация основных средств | -12325,3 | -28116,3 | -15791 |
| -амортизация НМА | 12100 | 12100 | 0 |

Данные таблицы 3.2. показывают, что общая величина расходов на продажу в 2015 году возросла на 45520,75 рублей –по сравнению с 2014 годом, и на 316537,02 – по сравнению с 2013 годом. Отметим, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом практически по всем видам расходов отмечается рост. Снижение объема расходов наблюдается по амортизации основных средств, что связана в первую очередь с выбытием основных средств. По сравнению с 2013 годом абсолютное снижение расходов выявлено по расходам на канцелярию, заработную плату и амортизацию с основных средств. Отклонения 2014 года от 2013 года показывают, что по многим видам расходов в 2014 году величина расходов была ниже, чем в 2013 году: транспорт, реклама, канцелярия, заработная плата, отчисления на социальные нужды и амортизация основных средств.

Таблица 3.3. – «Относительные отклонения расходов на продажу ИП Бриньков Л.И.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Отклонение 2014 г к 2013 г. | Отклонение 2015 года к | |
| 2013 г | 2014 г. |
| Коммерческие расходы | 98,4% | 227,1% | 108,8% |
| в т.ч |  |  |  |
| - транспорт | 72,3% | 102,5% | 141,6% |
| - реклама | 75,9% | 100,3% | 132,2% |
| - оформление витрины | 212,7% | 534,9% | 251,5% |
| - упаковка | 117,4% | 167,5% | 142,7% |
| - канцелярия | 79,6% | 80,5% | 101,2% |
| - зарплата | 99,0% | 100,0% | 101,0% |
| -отчисления на социальные нужды | 99,0% | 100,0% | 101,0% |
| -амортизация основных средств | 93,2% | 84,4% | 90,6% |
| -амортизация НМА | 112,3% | 112,3% | 100,0% |

Относительные изменения показывают, что в 2015 году по отношению к 2014 году величина расходов на продажу возросла на 8,86%. Значительно возросли следующие виды расходов: транспорт – на 41,6%, реклама – на 32,2%, оформление витрины – 151,5%, расходы на упаковку товара – 42,7%. Значительный рост этих затрат в основном обусловлен ростом цен, инфляцией и изменением курса рубля. Так же данные подтверждают сделанные ранее выводы по таблице 3.2. : затраты в 2014 году по многим видам расходов ниже, чем в 2013 году.

Рис. 3.1. – «Динамика расходов на продажу»

График динамики расходов на продажу (рис. 3.1.) показывает значительную разницу в величине расходов на продажу – более, чем на 9 %.

Выше приведенные данные таблицы и графика свидетельствуют о значительном росте по всем видам расходов на продажу, что является фактором, увеличивающим себестоимость проданной продукции и отрицательно влияющим на конечный финансовый результат.

**3.2 Анализ состава и структуры расходов на продажу**

Анализ состава и структуры расходов на продажу проводится с целью выявления видов расходов, занимающих наибольшую долю, то есть оказывающих наибольшее влияние на общую величину затрат.

Проанализируем структуру расходов на продажу ИП Бриньков (см. таблица 3.4.)

Таблица 3.4 – «Структура расходов на продажу ИП Бринько»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2013 год | Удельный вес, % | 2014 год | Удельный вес, % | 2015 год | Удельный вес, % |
|
| Расходы на продажу | 528263 | 100,00% | 520032 | 100% | 565553,75 | 100% |
| в т.ч |  |  |  |  |  |  |
| - транспорт | 36980 | 7,00% | 26752 | 5,14% | 37891 | 6,70% |
| - реклама | 38510 | 7,29% | 29212 | 5,62% | 38612 | 6,83% |
| - оформление витрины | 5896,1 | 1,12% | 12541 | 2,41% | 31541 | 5,58% |
| - упаковка | 40870,63 | 7,74% | 47981 | 9,23% | 68471 | 12,11% |
| - канцелярия | 4870 | 0,92% | 3875 | 0,75% | 3920 | 0,69% |
| - зарплата | 97512 | 18,46% | 96520 | 18,56% | 97511 | 17,24% |
| -отчисления на социальные нужды | 24378 | 4,61% | 24130 | 4,64% | 24377,75 | 4,31% |
| -амортизация основных средств | 180746,3 | 34,22% | 168421 | 32,39% | 152630 | 26,99% |
| -амортизация НМА | 98500 | 18,65% | 110600 | 21,27% | 110600 | 19,56% |

Данные таблицы 3.4. показывают, что наибольшую долю в структуре расходов на продажу занимают расходы на амортизацию основных средств – 26,99% по результатам 2015 года. В 2014 году доля этой группы затрат так же занимала наибольший удельный вес – 32,39%, а в 2013 году – 34,22%. Так же большая величина расходов на продажу приходится на амортизацию НМА и зарплату продавцам.

Далее рассмотрим графики структуры расходов на продажу за каждый год.

Рис. 3.2. – «Структура расходов на продажу ИП Бринько за 2013 год»

График структуры расходов на продажу за 2013 год показывает, что наибольший удельный вес занимаются расходы на амортизацию основных средств – 34%. Так же большая доля отводится на амортизацию НМА и заработную плату. Наименьший же удельный вес занимают канцелярия и оформление витрины – по 1 %.

Рис. 3.3. – «Структура расходов на продажу ИП Бринько за 2014 год»

Аналогичная структура 2013 года наблюдается и в2014 году. Наибольший удельный вес занимают расходы на амортизацию основных средств – 32%. Так же большая доля расходуется на амортизацию НМА – 21% и заработную плату 19% (удельный вес не изменился по сравнению с 2013 годом). Наименьший удельный весь в размере 1% занимают расходы на канцелярию. 2% отводится на расходы по оформлению витрины.

Стоит отметить, что с ростом величины и занимаемого удельного веса заработной платы увеличивается и размер и доля отчислений на социальные нужды.

Рис. 3.4. – «Структура расходов на продажу ИП Бринько за 2015 год»

Наименьший же удельный вес занимают следующие виды расходов: расходы на канцелярские товары - 0,69%, отчисления на социальные нужны – 4,31%.

Таким образом, данные анализа состава и структуры расходов на продажу показывают, что состав расходов в 2015 году не изменился. Наименьшая величина расходов приходится на канцелярские принадлежности – менее 1% от общей суммы.

* 1. **Пути снижения расходов на продажу в торговле**

Режим экономии является неотъемлемой частью любой финансовой политики предприятия в условиях экономического кризиса. Режим экономии должен быть направлен не столько на сокращение самого объема затрат, сколько на более эффективное и рациональное их использование.

Любой вид расходов предприятия отражает качественное использование различных видов ресурсов. Для торговой деятельности наиболее значимыми являются расходы на продажу. [33, c. 163]

Расходы на продажу являются одним из качественных показателей работы торговой организации, в котором находят отражения итоги торговой деятельности, проявляются достижения и недостатки в организации торговли, расходовании средств. Резервы экономии издержек обращения имеются по всем статьям, выявление и использование которых в значительной степени зависит от уровня аналитической работы. Тщательный анализ расходов на продажу, выявление неиспользуемых внутрихозяйственных резервов 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. [28, c. 154]

Исходя из того, что издержки обращения занимают значительное место в торговой надбавке, их сокращение является весомым фактором:

1. Уменьшения торговой надбавки, что способствует снижению цен на товары, повышению их конкурентоспособности, следовательно, росту оборота розничной торговли;
2. Увеличения прибыли, так как при неизменном размере торговой надбавки предприятие увеличивает часть доходов, формирующих прибыль.

Несоответствие ассортимента товаров спросу населения и выпуск товаров низкого качества вызывает потери товаров, повышенные издержки обращения по их хранению, транспортировке, по содержанию торговых помещений, нерациональное использование рабочего времени. Кроме того, наличие неходовых товаров и товаров низкого качества вызывает замедление оборачиваемости, снижает эффективность использования основных и оборотных средств. Таким образом, улучшение торгово-оперативной, коммерческой работы будет способствовать снижению издержек обращения.

Для обеспечения конкурентоспособности необходимо систематически проводить комплексный анализ, 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.[21, c. 207]

Снижению расходов на продажу 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.

На расходы на продажу 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 занимают большую долю, то необходимо рациональное и эффективное использование трудовых ресурсов. Это можно обеспечить за счет:

1. Качественного подбора кадров, их подготовки и обучения;
2. Создания для эффективной работы организационно –психологических условий - своевременное обеспечение рабочих всем необходимым для работы, рациональный режим деятельности, поощрение стремления работников к творчеству и повышению квалификации, к профессиональному росту, предоставление самостоятельной деятельности.

Для повышения объемов продаж и снижения при этом доли расходов на продажу 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, непланируемых потерь от уплаченных штрафов за невыполнение договоров.[25, c. 198]

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

Основные направления снижения расходов необходимо изыскивать в совершенствовании торгово-технологического процесса и повышении эффективности использования всех видов ресурсов, развитии маркетинговой службы.

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

Для устранения потерь необходимо:

1. Улучшить условия складирования и хранения товаров;
2. Не допускать образования сверхнормативных запасов товаров;
3. Усилить контроль за сохранностью товаров.

Таким образом, снижение издержек обращения в ИП Бринько Л.И. должно происходить при одновременном повышении культуры торговли за счет факторов:

1. Повышение качества товаров и расширения их ассортимента в соответствии со спросом населения;
2. Внедрение достижений научно-технического прогресса, обеспечивающих повышение эффективности использования материально-технической базы;
3. Внедрение прогрессивных форм торгового обслуживания;
4. Совершенствование системы управления и планирования, сокращение расходов на управление;
5. Повышения эффективности использования оборотных средств и ускорения их оборачиваемости;
6. Повышение ответственности трудового коллектива за качество работы, за обеспечение ритмичности завоза.

Важнейшим направлением минимизации текущих затрат торгового предприятия, 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.

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

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

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

Переменные издержки обращения 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 издержек обращения и оборота розничной торговли, которое может быть охарактеризовано коэффициентом реагирования затрат.

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 аренду зданий, помещений, оборудования определяются размером арендуемых площадей, количеством оборудования и размером арендных ставок. При этом принимается во внимание текущая инфляция и изменение арендных ставок в будущем периоде.

Амортизация основных средств связана с отчислениями на полное восстановление основных производственных фондов предприятия на основе их среднегодовой первоначальной или восстановительной стоимости и действующих норм амортизационных отчислений по группам основных средств. При этом следует иметь ввиду возможность ускоренной амортизации по более высоким нормам, установленным законодательством.

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 в организации 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.

Недостачи товарно-материальных ценностей определяются по результатам проведенного анализа этих расходов, тенденций в их динамике, а также в соответствии с нормами естественной убыли при перевозках, хранении и продаже товаров. При планировании могут быть использованы средневзвешенные нормы убыли с учетом всех факторов. Планирование товарных потоков, относящихся к издержкам обращения, производится в покупных ценах. Следует иметь в виду, что все нормы убыли являются предельными и расчеты выполняются по отдельным товарным группам.

На статью «Прочие расходы» в настоящее время относят многие виды затрат, отсюда, она занимает значительный удельный вес в общей сумме издержек обращения. К ним относятся некоторые виды налогов, сборов, платежи по обязательному страхованию работников предприятия, вознаграждения за изобретения, расходы на командировки, представительские расходы, оплата услуг связи и другие платежи. Большая часть этих расходов определяется в соответствии с действующими нормами, установленными законодательством.

Расчеты по основным статьям издержек обращения дают возможность уточнить общую их сумму на планируемый период.

**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, позволил выявить резервы снижения издержек обращения и сделать следующие выводы:

1. На анализируемом нами объекте наблюдается устойчивая тенденция к росту объема расходов на продажу.
2. Наибольшего роста достигли расходы по итогам 2015 года, что произошло в результате повышения цен, инфляции и изменения курса иностранной валюты.
3. Наибольший удельный вес расходов на продажу на протяжении 3 –х анализируемых лет занимают амортизация основных средств, НМА и заработная плата.

В целом бухгалтерский учет дает информацию о состоянии величины расходов на продажу. Однако имеются пути для повышения его эффективности:

- Внедрение системы автоматизации учетного процесса в ИП Бринько Л.И.;

- Разработка и утверждение учетной политики, с включением туда раздела по учету расходов на продажу и закрепление форм первичной документации;

- Комплексный своевременный анализ расходов на продажу, сопоставление с плановыми показателями, анализ рынка и конкурентов.

К основным резервам экономии 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.