

Оглавление

Введение	11
1 Обзор литературы	14
1.1 Понятие и состав затрат торгового предприятия	14
1.2 Методика анализа затрат предприятия	16
1.3 Необходимость и сущность управления затратами	18
2 Объект и методы исследования	28
2.1 Объект исследования	28
2.2 Методы исследования	23
3 Расчеты и аналитика	25
3.1 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ПКФ «Цимус»	25
3.2 Анализ расходов на продажу в организации	32
4 Результаты проведенного исследования	42
5 Финансовый менеджмент, ресурсоэффективность и ресурсосбережение	43
5.1 Прогнозирование основных показателей деятельности предприятия	43
5.2 Основные направления повышения эффективности управления затратами ПКФ «Цимус»	49
Заключение	54
Список использованных источников	Ошибка! Закладка не определена.
Приложение А – Анализ структуры и динамики расходов на продажу по отдельным статьям на ПКФ «Цимус» за 2014-2015 гг.	89
Диск CD-R	в конверте на обороте обложки

Введение

На современном этапе предприятия, стремясь к максимизации прибыли, используют различные современные технологии, современное оборудование, обладающее более высокой производительностью, стремятся использовать более современные методы управления предприятием. В связи с развитием технического прогресса и технологий рост прибыли при помощи роста цен на продукцию и товары становится проблематичным.

Факторы увеличения прибыли, не связанные с ценой, выходят на первый план. В современных условиях хозяйствования анализ затрат предприятия и умение управлять этими затратами необходимо для оптимизации затрат. При этом сохранение качества продукции является непреложным правилом. Это дает предприятию сохранять свои позиции на конкурентном рынке.

Рыночное развитие современной экономики, необходимость качественного развития экономики предполагает повышение эффективности производства за счет более рационального и эффективного использования ресурсов, создание резервов для дальнейшего развития.

Таким образом, одной из самых важных задач в управлении предприятием становится контроль за затратами, их оптимизация (снижение). В решении этой задачи важнейшую роль играет учет, который призван давать необходимую качественную информацию об затратах на производство и реализацию.

Изучение управления издержками в современных экономических условиях хозяйствования имеет огромное значение с практической точки зрения. От уровня затрат зависит конкурентоспособность каждого предприятия, поэтому актуальность данного вопроса возрастает.

Правильная организация бухгалтерского и налогового учета издержек производства и затрат на реализацию дает возможность выявления резервов снижения этих затрат, Финансовый контроль позволяет соблюдать финансово-сметную дисциплину, соблюдать режим экономии затрат.

Для повышения эффективности контроля за издержками предприятия торговли необходимо вести анализ каждой статьи этих затрат, что приводит к более рациональному и эффективному использованию всех статей ресурсов, в т.ч. основных производственных фондов, труда, энергии, топлива, сырья, материалов.

Таким образом, совершенствование учета и использования издержек предприятия торговли обуславливает актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы. При этом, в современной экономической литературе, как правило, приводятся методики общего анализа себестоимости продукции и производства.

Цель ВКР – анализ существующей системы управления издержками на конкретном торговом предприятии, выбор основных направлений совершенствования этой системы.

Поставленная цель обуславливает задачи исследования:

- изучить литературные источники по теме дипломной работы;
- провести анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- провести анализ эффективности управления издержками на предприятии ПКФ «Цимус»;
- спрогнозировать возможные значения основных показателей деятельности предприятия (выручки от реализации и издержек обращения) с помощью метода экстраполяции;
- определить основные направления повышения эффективности управления издержками ПКФ «Цимус».

Объект исследования – ПКФ «Цимус».

Предмет исследования – система управления издержками обращения в ПКФ «Цимус».

Практический материал дипломной работы представляет бухгалтерская отчетность ПКФ «Цимус» за 2013-2015 гг.

В качестве методов исследования использованы приемы и методы финансового анализа и финансового менеджмента – горизонтальный, вертикальный, сравнительный, коэффициентный и факторный анализ. Используемые в работе методы, в общей совокупности, позволили обеспечить достоверность результатов экономического анализа.

1 Обзор литературы

1.1 Понятие и состав затрат торгового предприятия

С момента создания торгового предприятия его деятельность связана с разнообразными затратами материальных, трудовых, финансовых ресурсов. Классификация расходов на продажу в торговом предприятии представлена на рисунке 1 [17, стр. 209].

Согласно рисунку 1, все расходы торговой организации можно классифицировать по различным признакам.



Рисунок 1 – Классификация расходов торговой организации

По способу распределения стоимости по товарным группам:

– прямые (могут быть отнесены к определенной товарной группе без дополнительных расчетов только на основании документов)

– косвенные (распределительные) издержки – их распределяют после дополнительных расчетов между товарными группами.

По участию в образовании стоимости:

– дополнительные издержки – затраты, которые в сфере обращения связаны с продолжением процесса производства, включая доставку, доработку и фасовку товаров;

– чистые издержки – затраты, связанные непосредственно с процессом купли-продажи товаров, включают транспортные затраты, затраты по перевалке, хранению и т.д.

По выполняемым задачам все расходы делятся:

– операционные – расходы, которые связаны с осуществлением основной деятельностью торговых предприятий. Это расходы на доставку, расходы на осуществление аренды и содержание торговых помещений, расходы на оплату труда торгового персонала, расходы по подготовке и хранению товаров к реализации и др.;

– управленческие – это расходы, связанные с деятельностью аппарата управления торгового предприятия, т.е. обусловленные хозяйственной деятельностью (расходы по оплате труда управленческих работников, почтовые, телеграфные, канцелярские расходы, командировочные расходы и т.д.

В зависимости от изменений размера товарооборота:

– условно-переменные – затраты, сумма которых в абсолютном измерении меняется с изменением объемов товарооборота (расходы на доставку, расходы по подготовке и хранению товара к продаже, расходы на оплату труда, потери товара и др.);

– условно-постоянные – затраты, сумма которых в абсолютном выражении остается неизменной при изменении объемов товарооборота (расходы на аренду, на содержание и ремонт помещений, зданий, инвентаря, расходы на рекламу, износ спецодежды и др.

Роль расходов на продажу для предприятий торговли довольно значительна. Они оказывают значительное влияние на размер прибыли, так как в количественном выражении прибыль – это остаточный показатель, представляющий собой разность между валовым доходом и затратами (издержками) обращения. Поэтому расходы на продажу можно классифицировать как инструмент, с помощью которого предприятие устанавливает размер торговой надбавки к цене реализуемого товара и осуществляет процесс регулирования формирования прибыли.

Расходы на продажу несут в себе значительную нагрузку, потому как за счет них осуществляются установленные законодательством социальные платежи [30, с. 150].

1.2 Методика анализа затрат предприятия

Данные бухгалтерского учета и отчетности являются информационной базой для анализа расходов на продажу. Основными информационными источниками служат: Приложение к бухгалтерскому балансу» раздел 6, «Отчет о торговой деятельности», данные аналитического учета по счету 44 «Расходы на продажу».

Расходы на продажу (издержки обращения) – это выражение текущих затрат, связанных с процессом обращения товаров.

Объектом экономического анализа является не только общий объем расходов, но и их структура. Под структурой расходов на продажу следует понимать соотношение отдельных статей расходов в их общей сумме.

В рыночной экономике анализ расходов на продажу приобретает еще одно значение. Выводы, сделанные в результате анализа расходов на продажу, оказывают влияние на принятие тех или иных управленческих решений.

Рыночные экономические отношения ставят перед организацией следующие задачи анализа хозяйственной деятельности:

- общий анализ расходов на продажу;
- анализ по статьям затрат, при выявлении перерасхода производится анализ по элементам затрат;
- анализ с делением их на условно-переменные и условно-постоянные;
- выявление факторов, вызвавших те или иные изменения объема и уровня расходов на продажу;
- разработку мероприятий изыскания резервов по разумному сокращению расходов на продажу.

Применение статистических показателей важно для решения аналитических задач.

Алгоритмы и результаты уточненных аналитических расчетов приведены ниже.

Расчет влияния факторов на сумму расходов на продажу:

1.1 товарооборот в сопоставимых ценах:

$$N_{c1} = \frac{N_{\delta 1}}{I_{\delta}} \quad (1)$$

2) расходы на продажу, пересчитанные на товарооборот за отчетный период в сопоставимых ценах:

$$И(N_{c1}) = \frac{Y_{unep} * N_{c1}}{100} + И_{nocm0} \quad (2)$$

3) изменение расходов на продажу под влиянием фактического объема товарооборота:

$$\Delta И(N_{p1}) = И(N_{c1}) - И(N_{p0}) \quad (3)$$

1.2 расходы в сопоставимых ценах:

$$Ис = \frac{И_1}{I_{p\text{ усл}}} \quad (4)$$

1) изменение расходов на продажу под влиянием цен на услуги:

$$\Delta И(p_{\text{ усл}}) = И_1 - И_c \quad (5)$$

2) изменение расходов на продажу под влиянием прочих факторов:

$$\Delta И(ПР) = И_c - И(N_{c1}) \quad (6)$$

3) общая сумма влияния факторов на изменение расходов на продажу:

$$\Delta I = \Delta I(N_{c1}) - I(p_{ycl}) + I(PP) \quad (7)$$

Сумму расходов можно выразить следующим образом:

$$I = Y_{u(n)} * N_{p(n)} + Y_{u(n)} * N_{p(n)} \quad (8)$$

где I – общая сумма расходов на продажу по всем товарам;

$Y_{u(n)}$, $Y_{u(n)}$ - уровень расходов соответственно по продовольственным и непродовольственным товарам;

$N_{p(n)}$, $N_{p(n)}$ – товарооборот соответственно продовольственных и непродовольственных товаров.

Обе части уравнения разделим на общий объем товарооборота $N_p = N_{p(n)} + N_{p(n)}$:

$$\frac{I}{N_p} = Y_{u(n)} * \frac{N_{p(n)}}{N_p} + Y_{u(n)} * \frac{N_{p(n)}}{N_p} \quad (9)$$

отсюда:

$$Y_u = Y_{u(n)} * D_{(n)} + Y_{u(n)} * D_n \quad (10)$$

где $D_{n,n}$ – доля каждой товарной группы.

Аналогичным образом можно представить зависимость общего уровня расходов от издержкостности товаров по всему ассортименту реализуемых товаров:

$$Y_u = \sum_{i=1}^n Y_{ui} * D_i \quad (11)$$

где n – количество ассортиментных товарных групп.

1.3 Необходимость и сущность управления затратами

Проблема управления затратами в полной мере рассмотрена во многих научных исследованиях и разработках. Шонбергер Р. Дж., Фандель Г., Баканов М. И., Лебедева С.Н., Марцин Л.В., Прикина Л. В., Савицкая А.В., Ушакова Н.М. и другие занимались изучением данной темы. Но вопросы моделирования

механизма системы управления затратами в организациях торговли не получили должного рассмотрения, а затраты на социальные нужды не выделялись вовсе. Большинство ученых рассматривает управление затратами не в совокупности с процессами развития предприятия.

Управление затратами на предприятии предполагает разработку (принятие) и реализацию решений, а также контроль за их выполнением. Сюда входит, планирование и прогнозирование, учет и анализ, организация, координация и другие элементы управленческого процесса.

Основное направление в системе управления затратами в торговом предприятии является их планирование. Сюда включается несколько этапов.

Анализ издержек обращения предприятия в предплановом периоде - выявление основных тенденций изменения суммы и уровня издержек обращения в предплановом периоде, размеров отклонения фактических и плановых их показателей, а также выяснение основных причин, вызвавших эти отклонения.

Анализ затрат предприятия является элементом функции контроля и помогает оценить эффективность уровня использования ресурсов предприятия, программирует выявление резервов снижения (оптимизации) затрат, помогает сбору информации для планирования и принятия необходимых управленческих решений.

Таким образом, управление затратами – это не только анализ, но и планирование затрат (издержек), создание определенной единой и рациональной, четко функционирующей системы с массой взаимосвязанных элементов и общими целями. Управление затратами необходимо для их оптимизации в абсолютном выражении и уровня для обеспечения высоких темпов эффективной деятельности предприятия и достижения запланированных размеров прибыли.

2 Объект и методы исследования

2.1 Объект исследования

Объектом исследования в дипломной работе является ПКФ «Цимус».

Постановка задачи: Анализ издержек обращения торговой организации на примере ПКФ «Цимус»

ПКФ «Цимус» – предприятие розничной торговли, торгующие непродовольственными товарами. Полное наименование предприятия - Общество с Ограниченной Ответственностью «Производственно-коммерческая фирма «Цимус»». Дата образования: 5 октября 2007

Юридический адрес компании : 650070, Кемеровская обл. г Кемерово. ул. Тухачевского, 40А.

Учредителем компании является - Рязанов Павел Валерьевич - 100 %

Руководитель – генеральный директор ООО «ПКФ «Цимус» Рязанов Павел Валерьевич.

ГК ««Цимус»» состоит из следующих 14-ти компаний:

1 ООО «ТК «ЦИМУС»», (Оптовая торговля чистящими средствами), 650070, Кемеровская обл, г Кемерово, ул Тухачевского, 40А, ИНН: 4205139018

2 ООО ПКФ ««ЦИМУС»», (Оптовая торговля чистящими средствами), адрес: 650070, Кемеровская, г Кемерово, ул Тухачевского, 40А , ИНН 4207006285.

3 ООО ««ЦИМУС» ТК», (Розничная торговля косметическими и парфюмерными товарами, кроме мыла), адрес: 650070, Кемеровская обл, г Кемерово, ул Тухачевского, 40А, ИНН 4205170233.

4 ООО «Розница-30», (Розничная торговля товарами бытовой химии, синтетическими моющими средствами), 650070, Кемеровская обл, г Кемерово, ул Тухачевского, 40А , ИНН: 4205217033

5 ООО «Розница-47», (Розничная торговля товарами бытовой химии), адрес 650070, Кемеровская, г Кемерово, ул Тухачевского, 40А, ИНН: 4205226327

6 ООО ««ЦИМУС»-РЕЗЕРВ», (Организация перевозок грузов), 650000, Кемеровская обл, г Кемерово, ул Тухачевского, 40А, ИНН: 4205032829

7 ООО ««Цимус»-Маркет», (Розничная торговля товарами бытовой химии), 650070, Кемеровская, г Кемерово, ул Тухачевского, 40А , ИНН: 4205223975

8 ООО «Розница - 48», (Розничная торговля товарами бытовой химии) 650070, Кемеровская, г Кемерово, ул Тухачевского, 40А , ИНН: 4205226334

9 ООО ««Цимус»-Новосибирск», (Оптовая торговля, включая торговлю через агентов), 630000, Новосибирская обл, г Новосибирск, ул. Автогенная, 132, ИНН: 5405191698

10 ИП Рязанов Павел Валерьевич, 1965 г. р. (Оптовая торговля чистящими средствами), Кемеровская область, г. Кемерово, р-н Ленинский, ИНН: 420507390753

11 ООО ««ЦИМУС»-ЭКСПРЕСС», (Организация перевозок грузов), 650000, Кемеровская обл, г Кемерово, ул Тухачевского, 40А, ИНН: 4205008336

12 ООО «КРЦ «ЦИМУС»», (Сдача внаем для временного проживания меблированных комнат), ООО «Культурно-Развлекательный Центр «Цимус»», 650002, Кемеровская обл, г Кемерово, пр-кт Шахтеров, 48А

13 ООО ««Цимус»-Новокузнецк», (Оптовая торговля чистящими средствами), 654005, Кемеровская обл, г Новокузнецк, ул Хлебозаводская, 5 , ИНН: 4217094033

14 ООО ««ЦИМУС»-Н», (Деятельность агентов по оптовой торговле прочими бытовыми товарами) 654005, Кемеровская обл, г Новокузнецк, ул Хлебозаводская, 5 , ИНН: 4220014937

Структура группы компаний «Цимус» является разбитой по направлениям деятельности и по территориям. Каждое направление деятельности или деятельность в определенной территории выделено в отдельное юридическое лицо. Таким образом, компания ПКФ «Цимус» выделена как отдельное направление по оптовой торговле чистящими

средствами. Компания «Цимус» создана 19 марта 1991 года и в этом году отметила свое 25-летие.

Группа компаний «Цимус» представлена 67 магазинами в 16 городах. Большинство магазинов расположено в городах Новокузнецк и Кемерово. Численность персонала группы компаний составляет более 600 человек.

Группа компаний имеет договора поставки с двумя основными поставщиками это ООО «Элит» (парфюмерно-косметические товары; декоративная косметика) и с ЗАО «Дом» (синтетические моющие средства; мыло хозяйственное, туалетное; товары бытовой химии; средства личной гигиены). Помимо этого предприятие имеет договоры и с более мелкими оптовыми организациями.

Таблица 1 – Основные показатели экономической деятельности ПКФ «Цимус» за 2014- 2015 годы, тыс. руб.

Показатели	2014 год	2015 год	Отклонение (+; -)	Динамика %
Оборот розничной торговли	75222	65174	-10048	-13,36
Себестоимость продаж	46752	48133	+1381	+2,95
Валовая прибыль	28470	17041	-11429	-40,14
Расходы на продажу	14247	16106	+1859	+13,05
К обороту, %	18,94	24,71	5,77237	+30,48
Прибыль от продаж	14223	935	-13288	-93,43
Прочие доходы	955	1232	+277	+29,01
Прочие расходы	357	1418	+1061	+297,20
Прибыль до налогообложения	14821	749	-14072	-94,95
К обороту, %	19,70	1,15	-18,554	-94,17
Чистая прибыль	14207	-637	-14844	-104,48
К обороту, %	18,89		-18,887	-100,00
Фонд заработной платы	5093	6098	+1005	+19,73
К обороту, %	6,77	9,36	2,56	+38,19
Среднесписочная численность работников, чел.	24	30	+6	+25
Средняя заработная плата на одного работника, тыс.руб.	212,21	203,27	-8,94	-4,21
Средняя выработка на одного работника	3134,25	2172,47	-961,78	-30,69

По данным таблицы 1 можно сказать, что товарооборот компании в 2015 году снижается на 13,36% при росте себестоимости продаж на 2,95% и росте коммерческих расходов (расходов на продажу) на 13,05%. Доля коммерческих расходов в товарообороте увеличилась на 30,48%.

Чистая прибыль за 2015 год снижается по сравнению с 2014 годом и в отчетном году предприятие несет убытки, это произошло за счет отвлечения средств на строительство нового магазина во втором полугодии 2014 года.

2.2 Методы исследования

Методологической основой при написании работы являются научные методы, которые основаны на требованиях объективного и всестороннего анализа. Исследования проведены с применением совокупности методов и способов научного познания: метода анализа литературы (по теме выпускной квалификационной работы), нормативно-правовой документации, анализа документов и т.п.

Основные методы исследования - анализ и синтез.

1 Анализ и синтез, позволяющие сопоставлять факты и события, делать выводы и планировать дальнейшие этапы исследования.

Анализ – это мысленное расчленение предмета или явления на образующие их части, т. е. выделение в них отдельных частей, признаков и свойств.

Сравнительный анализ: Один из методов анализа объектов, благодаря которому проводится сравнение текущего состояния объекта с предыдущим состоянием или сопоставление состояния одного объекта с другим, с которым сравнение имеет место быть.

Экономико-статистический анализ: Это разработка методик, которые основаны на использовании основных статистических и математико-статистических методов, с целью контроля точного отображения изучаемых явлений и процессов.

2 Синтез – это мысленное соединение отдельных элементов, частей и признаков в единое целое. Анализ и синтез неразрывно связаны, находятся в единстве друг с другом в процессе познания.

Анализ и синтез лишь в своем единстве дают полное и всестороннее знание действительности. Анализ дает знание отдельных элементов, а синтез, опираясь на результаты анализа, объединяя эти элементы, обеспечивает знание объекта в целом.

3 Расчеты и аналитика

3.1 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия

В таблице 2 представлены основные показатели агрегированного баланса предприятия за 2013-2015 гг.

Таблица 2 – Агрегированный баланс ПКФ «Цимус» за 2013-2015 гг.

Показатель	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Актив			
Денежные средства и прочие, приравненные к ним Активы	3 326	4 383	19 712
Дебиторская задолженность	0	0	0
Запасы	5 046	11 022	14 162
Прочие текущие Активы	0	0	0
Постоянные Активы	19 382	33 187	33 844
Итого Активов	27 754	48 592	67 718
Пассив			
Краткосрочные займы и кредиты	0	0	0
Краткосрочные обязательства	8 516	15 147	35 962
Прочие текущие обязательства	0	0	0
Долгосрочные заемные средства	0	0	0
Собственные средства	19 238	33 445	31 756
Итого Пассивов	27 754	48 592	67 718

В таблице 3 представлен анализ структуры активов предприятия за период 2013-2015 гг.

Анализ данных таблицы 3 показывает незначительное изменение структуры активов предприятия. Наблюдается рост суммы текущих активов предприятия, но в структуре баланса предприятия их доля возросла лишь на 0,18%. Это свидетельствует о незначительном улучшении финансового состояния предприятия за счет роста наиболее ликвидных активов.

На рисунке 2 представлена динамика объемов выручки от реализации ПКФ «Цимус» за 2013-2015 гг.

Таблица 3 – Динамика структуры активов ПКФ «Цимус» за 2013-2015 гг.

Наименование статей	Период						Отклонение			
	2013 год		2014 год		2015 год		2014/2013		2015/2014	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу
Текущие активы										
Денежные средства	542	1,95	518	1,07	19 287	28,48	-24	0	+18 769	0
Краткосрочные финансовые вложения	2 784	10,03	3 865	7,95	425	0,63	+1 081	0	-3 440	0
Запасы	5 046	18,18	11 022	22,68	14 162	20,91	+5976	+0,05	+3140	-0,02
Итого текущих активов	8 372	30,17	15 405	31,70	33 874	50,02	+7033	+0,02	+18469	+0,18
Постоянные активы										
основные средства	817	2,94	864	1,78	33 844	49,98	+47	0	+32 980	0
нематериальные активы	18 565	66,89	32 323	66,52	0	0,00	+13758	0,004	-32323	-0,67
Итого постоянных активов	19 382	69,83	33 187	68,30	33 844	49,98	+13805	0,014	+657	-0,18
Итого активов	27 754	100	48 592	100	67 718	100,00	+20838	0	+19126	0

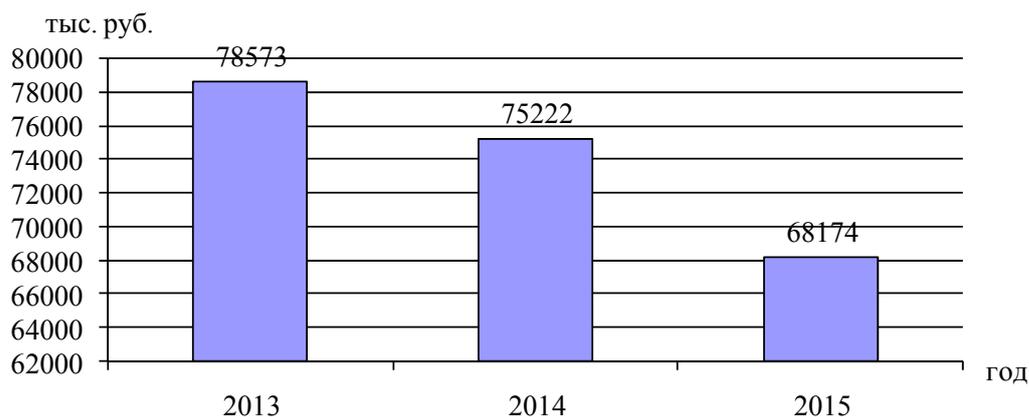


Рисунок 2 – Динамика выручки от реализации ПКФ «Цимус» за 2013-2015 гг.

Данная диаграмма наглядно отражает отрицательную динамику объема выручки от реализации на протяжении всего анализируемого периода.

На рисунке 3 представлена сравнительная динамика выручки от реализации и себестоимости проданных товаров, работ и услуг ПКФ «Цимус» за 2013-2015 гг.



Рисунок 3 – Сравнительная динамика объемов выручки от реализации и себестоимости проданных товаров ПКФ «Цимус» за 2013-2015 гг.

В 2014 г. по сравнению с 2013 г. выручка снижается на 4,26%, а в 2015 г. по сравнению с 2014 г. – на 13,36%. Себестоимость проданных товаров в 2014 г. по сравнению с 2013 г. снизилась на 41,07%, а в 2015 г. по сравнению с 2014 г. выросла на 37,4%. То есть в 2015 г. выручка от реализации снижается при одновременном росте себестоимости. Это приводит к резкому снижению прибыли предприятия (предприятие вновь несет убытки).

На рисунке 4 представлена сравнительная динамика прибыли от реализации и выручки от реализации по данным ПКФ «Цимус» за 2013-2014 гг.

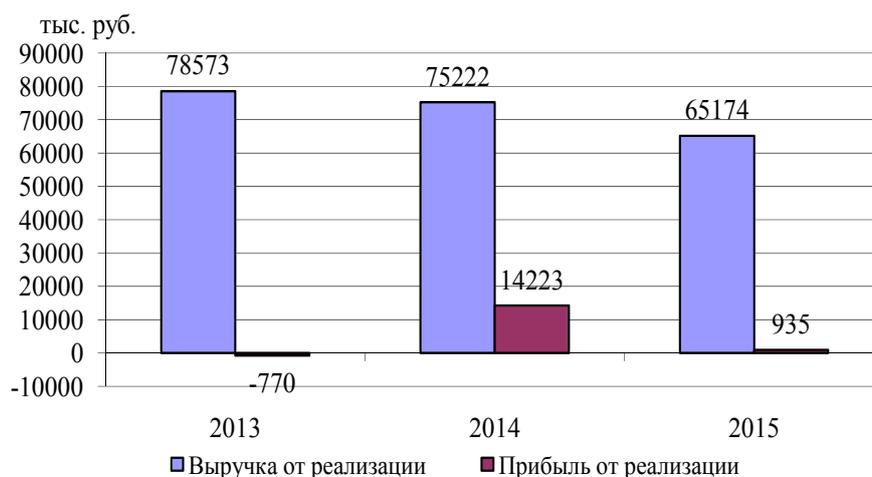


Рисунок 4 – Сравнительная динамика выручки от реализации и прибыли от реализации ПКФ «Цимус» за 2013-2015 гг.

На рисунке 5 представлена динамика кредиторской задолженности ПКФ «Цимус» за 2013-2015 гг.

В течение анализируемого периода наблюдается рост кредиторской задолженности (в 2014 г. по сравнению с 2013 г. рост составил 77,87%, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. – 137,42%). Таким образом, наблюдается увеличение задолженности поставщикам и подрядчикам.

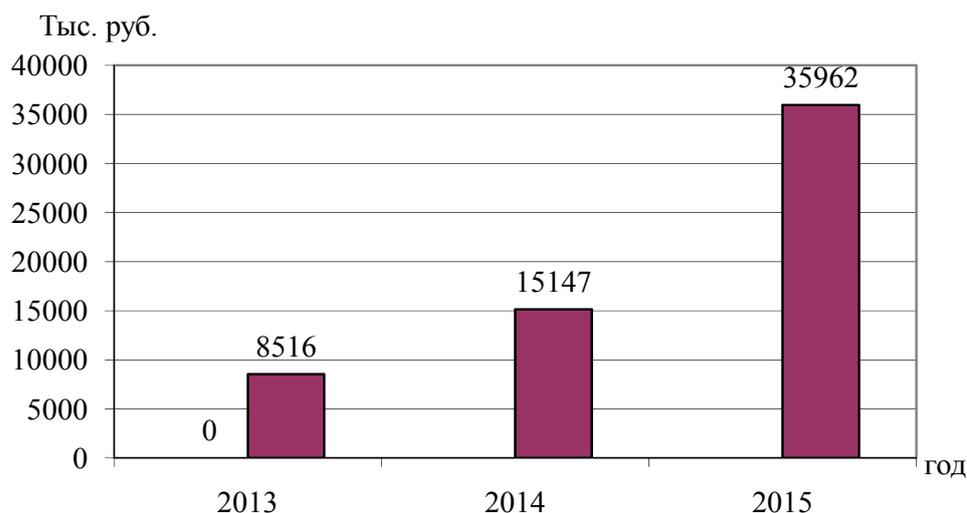


Рисунок 5 – Динамика кредиторской задолженности ПКФ «Цимус» за 2013-2015 гг.

Основным кредитором ПКФ «Цимус» является ПАО «БАНК УРАЛСИБ». Основной целью кредита является пополнение оборотных средств в залог товара.

Размер оборотных средств также увеличивается: в 2014 г. по сравнению с 2013 г. рост составил 84,01%, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. – 119,89%.

Динамика оборотных средств представлена на рисунке 6.

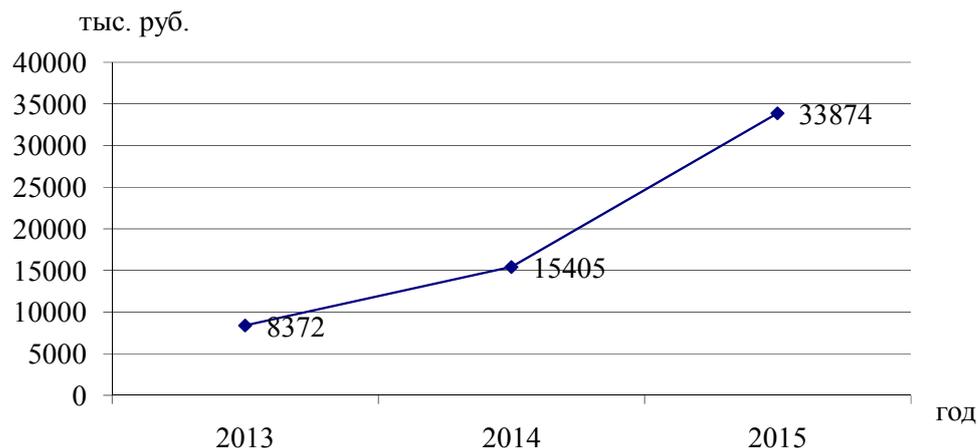


Рисунок 6 – Динамика оборотных средств ПКФ «Цимус» за 2013-2015 гг.

Таким образом, у данного предприятия есть все возможности экономического роста.

Таблица 4 – Анализ показателей деловой активности

Наименование показателя	Период			Отклонение			
	2013	2014	2015	2014/2013		2015/2014	
				абс.	%	абс.	%
Коэффициент оборачиваемости активов	2,831	1,548	0,962	-1,283	-45,32	-0,586	-37,86
Период оборачиваемости активов (в днях)	127	233	374	106	+83,46	+141	+60,52
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	4,084	2,249	2,052	-1,835	-44,93	-0,197	-8,76
Период оборачиваемости собственного капитала (в днях)	88	160	175	72	+81,82	+15	+9,38
Коэффициент оборачиваемости запасов	15,571	6,825	4,602	-8,746	-56,17	-2,223	-32,57
Период оборота запасов	23	53	78	30	+130,43	+25	+47,17
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	9,227	4,966	1,812	-4,261	-46,18	-3,154	-63,51
Период оборота кредиторской задолженности	39	72	199	33	+84,62	+127	+176,39
Длительность финансового цикла	-16	-20	-120	-4	25,00	-100	500,00

Данные таблицы 4 показывают отрицательную динамику по всем показателям, характеризующим деловую активность предприятия. Это свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия за анализируемый период.

В таблице 5 представлен анализ показателей финансовой устойчивости ПКФ «Цимус» за 2013-2015 гг.

Таблица 5 – Показатели финансовой устойчивости ПКФ «Цимус» за 2013-2015 гг.

Наименование показателя	Период			Отклонение			
	2013	2014	2015	2014/2013		2015/2014	
				абс.	%	абс.	%
Коэффициент автономии	0,693	0,688	0,469	-0,005	-0,72	-0,219	-31,83
Коэффициент финансовой устойчивости	0,693	0,688	0,469	-0,005	-0,72	-0,219	-31,83
Коэффициент финансирования	2,259	2,208	0,883	-0,051	-2,26	-1,325	-60,01
Коэффициент маневренности собственных средств	-0,007	0,008	-0,066	+0,015	-214,29	-0,074	-925,00
Собственный капитал	19 238	33 445	31 756	+14207	+73,85	-1689	-5,05
Собственные оборотные средства	-144	258	-2 088	+402	-279,17	-2346	-909,30
излишек (+) или недостаток(-) собственных оборотных средств	-5 190	-10 764	-16 250	-5574	+107,40	-5486	+50,97

На протяжении всего анализируемого периода у предприятия наблюдается недостаток собственных оборотных средств, но этот недостаток незначительно уменьшается. Это подтверждает вывод о неудовлетворительном финансовом состоянии предприятия.

Результатом снижения коэффициента автономии послужило увеличение заемных средств, в частности кредиторской задолженности относительно небольшого роста собственного капитала.

Рост кредиторской задолженности привел к росту финансовой

зависимости КПФ «Цимус» от внешних источников.

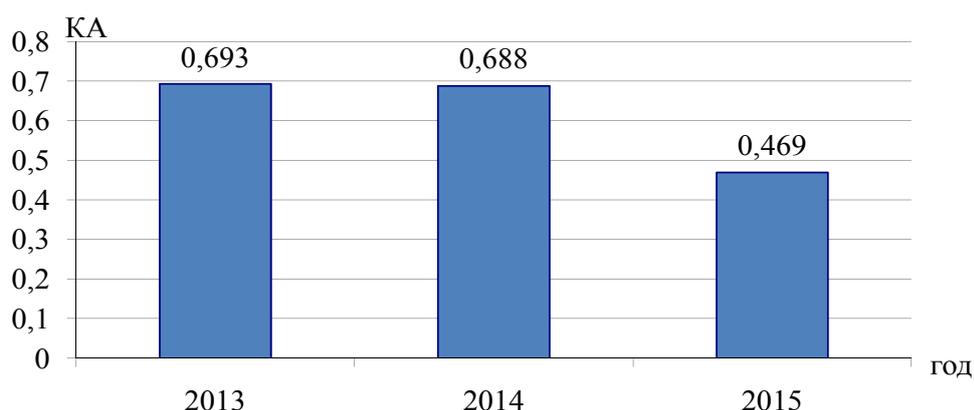


Рисунок 7 – Динамика коэффициента автономии

В таблице 6 показаны показатели рентабельности предприятия за анализируемый период.

Таблица 6 – Показатели рентабельности КПФ «Цимус» за 2013-2015 гг., %

Наименование показателя	2013 год	2014 год	2015 год
Рентабельность активов (имущества) по прибыли до налогообложения	-	0,3050	0,0111
Рентабельность активов (имущества)	-	0,2924	-
Рентабельность собственных средств	-	0,4248	-
Рентабельность основной деятельности	-	0,2332	0,0146
Рентабельность оборота	-	0,1891	0,0143

В 2013 году предприятие становится нерентабельным (несет убытки и показатели рентабельности не рассчитываются). В 2015 году показатели рентабельности активов и рентабельности собственных средств не рассчитываются, т.к. предприятие несет убытки.

Снижение прибыли предприятия произошло за счет структурных изменений прибыли, снижения прибыли от продаж, снижения роста объема продаж и роста себестоимости.

Анализ финансового состояния подчеркнул наличие возможности для экономического роста и развития.

Для эффективного управления предприятием администрации необходимо разработать финансовую стратегию, направленную на дальнейшее

улучшение финансовой деятельности с целью получения максимальной прибыли, увеличения роста выручки от реализации продукции и снижения себестоимости проданных товаров, работ и услуг.

3.2 Анализ расходов на продажу в организации

Расходы на продажу в любой организации являются одним из общих показателей увеличения интенсивности и эффективности потребления ресурсов. От их величины и уровня изменения зависит размер прибыли и рентабельность функционирования предприятия. Поэтому в процессе анализа издержек необходимо выявить возможности более эффективного использования всех видов ресурсов на основе решения следующих задач:

- оценки обоснованности и напряженности плана по расходам;
- оценки динамики и плана по расходам;
- определения размера влияния факторов на затраты;
- выявления резервов снижения расходов или определения их оптимального размера.

Подходы к проведению анализа расходов определяются учетной политикой.

Анализ затрат на продажу может быть проведен:

- по общему размеру (уровню) – для оценки изменения затрат в целом по организации (в том числе по структурным подразделениям);
- по экономическим элементам – для определения изменения суммы затрат и их состава (т.е. удельного веса каждого экономического элемента в общих затратах).

Подобной группировкой затрат можно ограничиться при анализе расходов на продажу на узкоспециализированных предприятиях.

Эта группировка расходов и издержек по экономическим элементам включает:

- материальные расходы;

- расходы по оплате труда;
- суммы начисленной амортизации;
- прочие расходы.

По видам затрат – для оценки изменения издержек по статьям, в соответствии с учетной номенклатурой.

Данный вид анализа позволяет проследить изменение затрат по месту их возникновения и осуществлять контроль за их поведением.

Анализ расходов предполагает применение системы показателей, характеризующих размер затрат и эффективность их использования.

Этими показателями являются:

1 Абсолютная сумма расходов на продажу – это вся сумма расходов за определенный период времени для достижения объема оборота.

В ПКФ «Цимус» эта сумма составила за 2014 год 14247 тыс. руб., за 2015 год 16106 тыс. руб. Она возросла в абсолютном выражении в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 1859 тыс. руб., или на 13,05 % (табл. 1).

Рост затрат повлек за собой негативную тенденцию нарушения соотношения темпов увеличения прибыли, оборота и затрат сч. 44. Рост расходов на продажу, себестоимости продаж и прочих расходов привел к снижению чистой прибыли до получения убытка, что связано со значительным отвлечением части прибыли на развитие предприятия в рассматриваемый период: а именно, строительство новых объектов, покупка тренингов для персонала и др.

2 Уровень расходов на продажу (издержкостоемость) – это относительный показатель затрат, который рассчитывается как процентное отношение суммы затрат на продажу к обороту по продаже товаров.

Экономический смысл данного показателя состоит в том, что он характеризует размер расходов, приходящийся на 100 руб. оборота.

Расчет уровня затрат на продажу (Урп) по отдельным звеньям торговли производится отдельно по розничной торговле, по оптовой торговле (если отдельно ведется учет затрат) и в целом по торговой системе.

В ПКФ «Цимус» ведется совместный учет затрат по оптовой и розничной торговле, таким образом, уровень расходов на продажу в 2014 году составил 18,94%:

$$Y_{pn} = \frac{14247}{75222} = 18,94;$$

В 2015 году уровень расходов на продажу составил 24,71%:

$$Y_{pn} = \frac{16106}{65174} = 24,71;$$

Таким образом, уровень расходов на продажу (издержкоемкость) вырос на 5,77% к товарообороту, что является негативной тенденцией для предприятия, однако, это вызвано аналогичными причинами, описанными в предыдущем пункте.

3 Затратоотдача (издержкоотдача) – рассчитывается отношением суммы оборота торговли к сумме расходов на продажу.

В ПКФ «Цимус» затратоотдача за 2014 год составила 5,27 руб. ($Z_0 = \frac{75222}{14247}$);

В 2015 году затратоотдача составила 4,04 руб. ($Z_0 = \frac{65174}{16106}$).

Отдельно необходимо отметить, что, наряду с ростом издержкоемкости на 5,77%, наблюдается снижение такого важнейшего показателя как издержкоотдача преимущества у организации ПКФ «Цимус» как по сравнению с организациями частной, так и муниципальной торговли.

При анализе расходов на продажу необходимо:

1 Пользоваться для анализа информацией о затратах на продажу данной организации и организаций - конкурентов.

2 Учитывать не только изменение факторов внутренней, но и внешней среды, которые в той или иной степени влияют на затраты.

3 Соблюдать определенную последовательность при анализе.

4 Придерживаться следующих правил:

– если сравнение фактических данных по издержкам обращения ведется с планом, то полученная разница будет характеризовать экономию (–) или перерасход (+) издержек;

– если сравнение производится в динамике, то полученная разница будет характеризовать снижение (–) или увеличение (+) издержек;

– темп изменения абсолютной суммы расходов на продажу необходимо сравнивать с темпом изменения оборота;

– сравнительную оценку изменения издержек (во времени, с другими организациями) следует проводить по относительным показателям затрат.

Анализ расходов на продажу в отчетном периоде по сравнению с планом и прошлым периодом проводится по одной схеме, при соблюдении определенной последовательности. Для анализа расходов на продажу ПКФ «Цимус» использована информация, приведенная в Приложении А и таблице 2.

Анализ расходов на продажу проводится в следующей последовательности:

- 1 Оценка обоснованности затрат в динамике и напряженности плана (на основе сравнения поведения затрат и оборота торговли).
- 2 Оценка состава расходов на продажу по экономическим элементам.
- 3 Определение размера изменения общего уровня расходов на продажу.
- 4 Расчет темпа изменения уровня расходов на продажу.
- 5 Определение отклонения фактической суммы расходов на продажу от базисной.
- 6 Расчет влияния факторов на изменение общего уровня расходов на продажу.
- 7 Анализ расходов на продажу по статьям.
- 8 Оценка результатов факторного анализа.
- 9 Оценка эффективности использования ресурсов.

10 Сравнение показателей издержек с соответствующими показателями организаций-конкурентов.

11 Обобщение результатов анализа с написанием выводов.

Таблица 7 – Состав расходов на продажу по степени зависимости от объема оборота по ПКФ «Цимус» за 2014-2015 годы, тыс. руб.

	Сумма			Сумма	
	предшествующий год	отчетный год		предшествующий год	отчетный год
Постоянные расходы на продажу, сумма которых мало зависит от объема оборота, а уровень зависит (снижается или повышается)			Переменные расходы на продажу, сумма которых зависит от объема оборота, а уровень не изменяется		
1 Расходы на оплату труда	2546,5	3049	1 Расходы на оплату труда	2546,5	3049
2 Отчисления на социальные нужды	763,95	914,7	2 Отчисления на социальные нужды	763,95	914,7
3 Расходы на аренду и содержание зданий и сооружений, оборудования, инвентаря	3973	6757	3 Транспортные расходы	960	2320
4 Расходы на рекламу	246	548	4 Расходы по хранению, подработке, подсортировке, упаковке товаров	1590	548
5 Прочие расходы	0	0	5 Потери товаров	256	369
			6 Прочие расходы	0	0
Итого	7529,45	11268,7	Итого	5860,45	7200,7

1 Оценка обоснованности затрат в динамике и напряженности плана (на основе сравнения поведения затрат и оборота торговли).

Поведение общих расходов на продажу будет определяться поведением расходов на продажу переменных ($ИО_{пер.}$), так как расходы на продажу постоянные ($ИО_{пост.}$) с увеличением объемов оборота будут стремиться к нулю, что видно из следующей формулы:

$$ИО_{средние} = \frac{ИО_{общ.}}{ОТ} = \frac{ИО_{пер.}}{ОТ} + \frac{ИО_{пост.}}{ОТ}. \quad (12)$$

Вид и направление изменения переменных расходов от изменения объема продаж характеризуется коэффициентом реагирования издержек (K_p).

$$K_p = \frac{\%_{\text{изм.ИО}}}{\%_{\text{изм.ОТ}}}; \quad (13)$$

По характеру изменения переменные затраты могут быть:

– пропорциональные (изменяются в той же пропорции, что и оборот) -

$$K_p = 1,$$

– деgressивные (изменяются в относительно меньшей пропорции, чем

оборот): $K_p < 1$,

– прогрессивные (изменяются в относительно большей пропорции, чем

оборот): $K_p > 1$.

По ПКФ «Цимус» оборот торговли изменялся менее быстрыми темпами

($86,64 = \frac{65174}{75222} * 100$) – Приложение А, чем расходы на продажу переменные

($122,87 = \frac{7200,7}{5860,5} * 100$) – таблица 3, поэтому коэффициент реагирования затрат > 1

($\frac{122,87}{86,64} = 1,4182$), что свидетельствует о прогрессивном характере изменения

затрат.

2. Оценка состава расходов на продажу по экономическим элементам (таблица 3).

Для ПКФ «Цимус» характерным является рост трудоемкости функционирования торговли, т.к. на долю двух элементов – затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды приходится более 80% всех затрат.

Как видно из таблицы 8 наибольший удельный вес в структуре расходов по экономическим элементам приходится на материальные затраты. Удельный вес материальных затрат в 2014 г. по сравнению с 2015 г. увеличился на 11,18%, а по сумме произошло увеличение на 2864 тыс. руб. расходы на оплату труда в структуре расходов снизились на 11,18%, что связано с уменьшением численности персонала предприятия.

3 Определение размера изменения общего уровня расходов на продажу путем сопоставления фактического и базисного уровня (Приложение А, кол. 7).

Таблица 8 – Расходы по экономическим элементам ПКФ «Цимус», тыс. руб.

Расходы по экономическим элементам	2014 год			2015 год			Изменение, (+,-)		
	сумма	уровень, в % к обороту	доля, в % к итогу	сумма	уровень, в % к обороту	доля, в % к итогу	сумма	уровень, в % к обороту	доля, в % к итогу
Материальные затраты	8149	10,83	61,54	11013	16,89	64,36	+2864	+6,06	+2,82
Расходы на оплату труда	5093	6,77	38,46	6098	9,36	35,64	+1005	+2,59	-2,82
Прочие затраты	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0	0	0,00
Итого по элементам	13242	17,60	100	17111	26,25	100	+3869	+8,65	0,00
Розничный оборот	75222	-	-	65174	-	-	-10048	0	-

4 Расчет темпа изменения уровня расходов на продажу путем отношения размера изменения уровня к базисному уровню (Приложение А, кол. 10):

– размер изменения уровня расходов на продажу составил 8,65%;

– темп изменения $49,15\% \left(\frac{8,65}{17,6} * 100 \right)$.

Темп изменения показывает интенсивность изменения, т.е. изменение затрат за данный период на один процент базисного уровня затрат.

Этот показатель может быть использован при сравнении затрат с организациями – конкурентами и внутри организации по ее подразделениям для выработки стратегии в отношении затрат.

5 Определение отклонения фактической суммы расходов на продажу от базисной.

1 Абсолютное отклонение представляет собой разницу между фактическими и базисными расходами на продажу.

По ПКФ «Цимус» абсолютное отклонение составило 3869 тыс. руб. (17111-13242).

Увеличение суммы затрат происходило более интенсивно ($129,22\% = \frac{17111}{13242} * 100$), чем снижение объема оборота (13,36%), что послужило причиной увеличения уровня затрат на 8,65%.

2 Относительное отклонение рассчитывается путем умножения размера изменения уровня расходов на продажу на фактический объем оборота торговли.

В нашем случае оно составило 5637,55 тыс. руб. ($\frac{8,65 * 65174}{100}$).

Данный результат может быть получен путем сравнения фактической суммы расходов на продажу со скорректированной суммой, то есть пересчитанной их плановой суммой на фактический оборот:

- пересчитанная плановая сумма расходов на продажу на фактический оборот составит 11470,62 тыс. руб. ($\frac{17,6 * 65174}{100}$);
- относительное изменение расходов на продажу определено в размере 5640,38 тыс. руб. (17111-11470,62).

6 Расчет влияния факторов на изменение общего уровня расходов на продажу.

Анализа расходов с применением модели (2) приведем в таблице 9.

Теоретически в краткосрочном периоде условно-переменные расходы изменяются пропорционально изменению товарооборота, а сумма условно-постоянных расходов остается неизменной при элиминировании влияния прочих факторов. Из таблицы 4 следует, что расходы на продажу на ПКФ «Цимус» в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличились на 3869 тыс.руб., причем условно-постоянные увеличились на 3739,25 тыс.руб., а условно-переменные – на 1340,2 тыс.руб. В структуре товарооборота в 2015 г. по сравнению с 2014 г. уровень расходов увеличился на 8,65%.

Таблица 9 – Данные для анализа издержек обращения ПКФ «Цимус» за 2014-2015 гг.

Показатель	2014 г.		2015 г.		Отклонение, (+,-)	Темп изменения, %
	условные обозначения	данные	условные обозначения	данные		
Товарооборот, тыс. руб.	N_{p0}	75222	N_{p1}	65174	-10048	-13,36
Расходы на продажу, тыс. руб., в том числе	I_0	13242	I_1	17111	+3869	+29,22
условно-переменные	$I_{пер0}$	5860,5	$I_{пер1}$	7200,7	+1340,2	+22,87
условно-постоянные	$I_{пост0}$	7529,45	$I_{пост1}$	11268,7	+3739,25	+49,66
Уровень расходов, % в том числе	$U_{и0}$	17,6	$U_{и1}$	26,25	+8,65	+49,15
условно-переменных, %	$U_{ипер0}$	7,79	$U_{ипер1}$	11,04	+3,25	+41,72
условно-постоянных, %	$U_{ипост0}$	9,81	$U_{ипост1}$	15,21	+5,4	+55,05

Факторы, влияющие на изменение общего уровня затрат на продажу выделяют:

- товарооборот (его размер в абсолютном значении);
- структура товарооборота розничной торговли;
- уровень цен на реализуемые товары;
- звенность товародвижения;
- деление оборота по структурным подразделениям организации.

Рост объема оборота розничной торговли приводит к увеличению абсолютной суммы расходов на продажу, но снижает их уровень, и наоборот. Это вызвано различной степенью зависимости издержек от объема оборота и делением их, соответственно, на постоянные и переменные.

Изменение цен на реализуемые товары оказывает влияние на изменение уровня затрат на продажу через изменение объема реализуемых товаров, т.е. на те статьи, сумма которых не зависит от стоимостного выражения оборота. С ростом цен на уровень затрат снижается, при снижении – увеличивается.

Издержкостность реализации отдельных групп товаров, изменение структуры оборота оказывают существенное влияние на изменение уровня расходов на продажу по организации.

Учет этого фактора позволяет правильно оценить результаты деятельности организации по снижению затрат.

Расчет влияния данного фактора осложняется тем, что в организациях отсутствуют потоварные размеры расходов на продажу.

Увеличение доли более расходоемких подразделений приводит к увеличению расходов на продажу. Принцип расчета размера влияния данного фактора на расходы на продажу такой же, как и предыдущий (структуры оборота). Только вместо уровня расходов на продажу по товарной группе берут уровень расходов на продажу по каждому подразделению, входящему в состав организации, и указывают долю подразделений в объеме продаж.

Каналы продвижения товаров (звенность товародвижения)

Чем больше звеньев пройдет товар, тем больше расходов несет организация. Расчет влияния данного фактора производят для торговой системы, осуществляющей и оптовую, и розничную реализацию товаров, при условии, что учет расходов ведется раздельно.

Относительный перерасход допущен по всем условно-переменным расходам. Перерасход свидетельствует, что рост расходов по этим статьям обусловлен не только увеличением товарооборота, но и влиянием других факторов. Рост транспортных расходов может быть следствием влияния факторов, не зависящих от деятельности организации, например увеличением транспортных тарифов. Перерасход, допущенный по статье «расходы на рекламу», свидетельствует о низкой эффективности программы рекламных коммуникации.

По условно-постоянным расходам перерасход произошел по всем статьям кроме расходов на аренду.

Для обеспечения рассчитанного оптимального размера затрат ПКФ «Цимус» должно провести определенную работу, в том числе осуществить мероприятия по оптимизации затрат.

4 Результаты проведенного исследования

В аналитической части дипломной работы был проведен анализ расходов на продажу предприятия ПКФ «Цимус». Исходя из теоретического обоснования изменения издержек в краткосрочном периоде, можно говорить о том, что условно-переменные расходы изменяются пропорционально изменению товарооборота, а сумма условно-постоянных расходов остается неизменной при влиянии прочих факторов.

Таблица 11 – Данные для анализа издержек обращения ПКФ «Цимус» за 2014-2015 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	Абс. изменение, (+,-)	Относ. изменение, %
Товарооборот, тыс. руб.	75222	65174	-10048	-13,36
Расходы на продажу, тыс. руб., в том числе	13242	17111	+3869	+29,22
условно-переменные	5860,5	7200,7	+1340,2	+22,87
условно-постоянные	7529,45	11268,7	+3739,25	+49,66
Уровень расходов, % в том числе	17,6	26,25	+8,65	+49,15
условно-переменных, %	7,79	11,04	+3,25	+41,72
условно-постоянных, %	9,81	15,21	+5,4	+55,05

Расходы на продажу на ПКФ «Цимус» в 2015 г. по сравнению с 2014 г. возросли на 29.22%, причем условно-постоянные увеличились на 49.66%, а условно-переменные – 22,87 на 1,94%. Наблюдается опережение темпов роста издержек обращения по сравнению с темпами роста товарооборота предприятия в целом (объем товарооборота снижается при росте издержек обращения). Относительный перерасход допущен по основным условно-переменным расходам. Перерасход свидетельствует, что рост расходов по этим статьям обусловлен влиянием других факторов. Перерасход, допущенный по статье «расходы на рекламу», свидетельствует о низкой эффективности программы рекламных коммуникации. По условно-постоянным расходам перерасход произошел по всем статьям кроме расходов на аренду.

5.1 Прогнозирование основных показателей деятельности предприятия

Рассмотрим показатели выручки от реализации и издержек обращения за анализируемый период (2013-2015 гг.) и спрогнозируем значения этих показателей на ближайшую перспективу, т.е. на 2016 г.

Для данного прогноза возьмем данные из отчета о финансовой деятельности предприятия за период 2013-2015 гг. (табл. 12).

Таблица 12 – Показатели выручки от реализации ПКФ «Цимус»

Период	Показатели, тыс. руб.				
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	за год
2013 год	20635	19587	18765	19586	78573
2014 год	19562	19365	18751	17544	75222
2015 год	15985	16987	16574	15628	65174
2016 год	18698	-	-	-	-

На основании имеющихся данных динамического ряда (изменение дохода от реализации) с помощью методов экстраполяции проведем прогнозирование развития.

Для выравнивания ряда динамики по прямой используем уравнение –

$$\bar{y}_t = a_0 + a_1 t$$

где \bar{y}_t - сглаженные значения ряда динамики; t - время.

Для этого уравнения способ наименьших квадратов дает следующую

систему уравнений:
$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum t = \sum y \\ a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 = \sum yt \end{cases}$$
, где n – число членов ряда динамики.

При условии, что $\sum t = 0$, эта система уравнений примет вид:

$$\begin{cases} na_0 = \sum y \\ a_1 \sum t^2 = \sum yt \end{cases}$$

Отсюда находим, что $a_0 = \frac{\sum y}{n}$; $a_1 = \frac{\sum yt}{\sum t^2}$

Число исходных уровней ряда нечетное ($n=13$), это выполняемо при следующих обозначениях:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
-6	-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5	+6

Таблица 13 – Расчет показателей, необходимых для выравнивания (сглаживания) ряда динамики по прямой для показателя выручки от реализации

Год	Эмпирический уровень ряда (y_i)	Условное обозначение времени (t)	t^2	yt	\bar{y}_i
1	20635	-6	36	-123810	20159,7
2	19587	-5	25	-97935	19846,7
3	18765	-4	16	-75060	19533,8
4	19586	-3	9	-58758	19220,9
5	19562	-2	4	-39124	18907,9
6	19365	-1	1	-19365	18595
7	18751	0	0	0	18282,1
8	17544	1	1	17544	17969,2
9	15985	2	4	31970	17656,2
10	16987	3	9	50961	17343,3
11	16574	4	16	66296	17030,4
12	15628	5	25	78140	16717,4
13	18698	6	36	112188	16404,5
Итого	237667	-	182	-56953	237667

Подставив соответствующие значения в приведенные выше уравнения параметров a_0 и a_1 , получим: $a_0 = 237667/13 = 18282,08$; $a_1 = -56953/182 = -312,93$

Получаем уравнение – $\bar{y}_t = 18282,08 - 312,93t$

Подставляя в уравнение принятые обозначения t , вычислим выравненные (теоретические) уровни ряда динамики.

Полученные данные занесем в таблицу (гр.6).

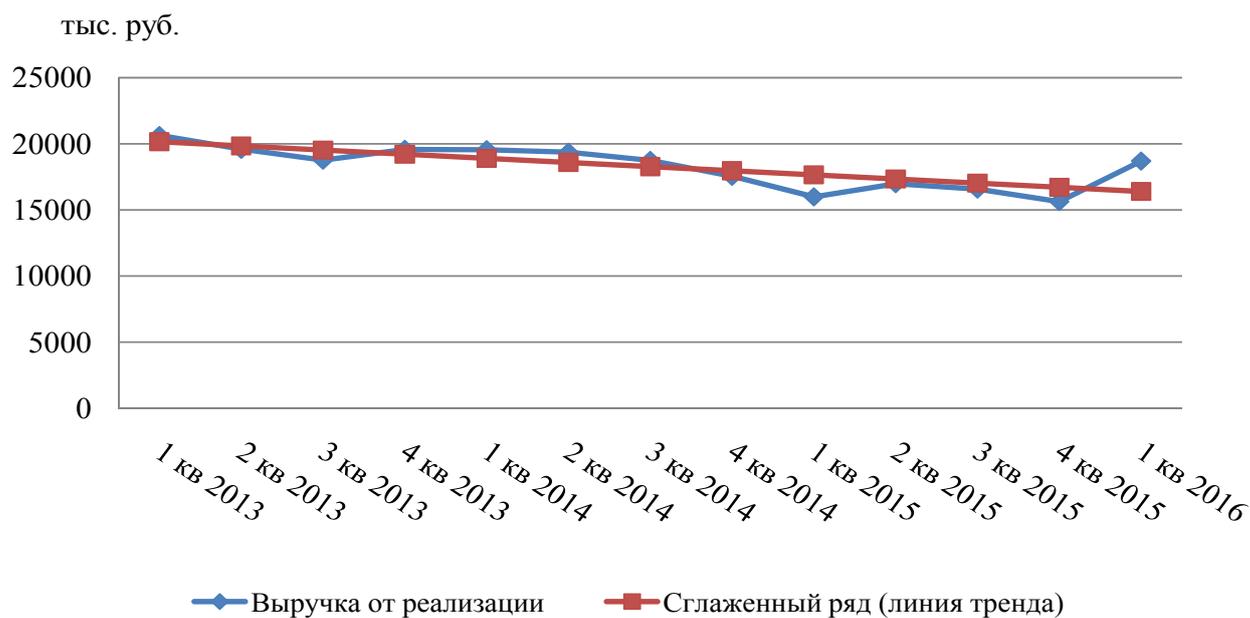


Рисунок 8 – Динамика выручки от реализации ПКФ «Цимус»

Устанавливаем недостающие уровни ряда с помощью методов экстраполяции на основании теоретической кривой, выражающей основные черты развития явления:

$$2 \text{ квартал } 2016 \text{ года} - \bar{y}_t = 18282,08 - 312,93 \times (+7) = 16091,57 \text{ тыс. руб.}$$

$$3 \text{ квартал } 2016 \text{ года} - \bar{y}_t = 18282,08 - 312,93 \times (+8) = 15778,64 \text{ тыс. руб.}$$

$$4 \text{ квартал } 2016 \text{ года} - \bar{y}_t = 18282,08 - 312,93 \times (+9) = 15465,71 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма поступлений денежных средств от реализации товаров за анализируемый период возрастали в среднем на 18282,08 тыс. руб. в квартал.

Далее проведем прогнозирование динамики издержек обращения при реализации товаров и услуг с помощью методов экстраполяции.

Таблица 14 – Показатели издержек обращения ПКФ «Цимус»

Период	Показатели, тыс. руб.				
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	за год
2013 год	20764	19458	18957	20164	79343
2014 год	11243	13002	10142	12365	46752
2015 год	15985	16875	14298	17081	64239
2016 год	17256	-	-	-	-

Таблица 15 – Расчет показателей, необходимых для выравнивания (сглаживания) ряда динамики по прямой для издержек обращения

Год	Эмпирический уровень ряда (y_i)	Условное обозначение времени (t)	t^2	yt	\bar{y}_i
1	20764	-6	36	-124584	17702,2
2	19458	-5	25	-97290	17413,2
3	18957	-4	16	-75828	17124,3
4	20164	-3	9	-60492	16835,3
5	11243	-2	4	-22486	16546,4
6	13002	-1	1	-13002	16257,4
7	10142	0	0	0	15968,5
8	12365	1	1	12365	15679,5
9	15985	2	4	31970	15390,6
10	16875	3	9	50625	15101,6
11	14298	4	16	57192	14812,7
12	17081	5	25	85405	14523,7
13	17256	6	36	103536	14234,8
Итого	207590		182	-52589	207590

Подставив соответствующие значения в приведенные выше уравнения параметров a_0 и a_1 , получим: $a_0 = 207590/13 = 15968,46$; $a_1 = -52589/182 = -288,95$

Получаем уравнение – $\bar{y}_t = 15968,46 - 288,95t$

Подставляя в уравнение принятые обозначения t , вычислим выравненные (теоретические) уровни ряда динамики.

Полученные данные занесем в таблицу (гр.6).

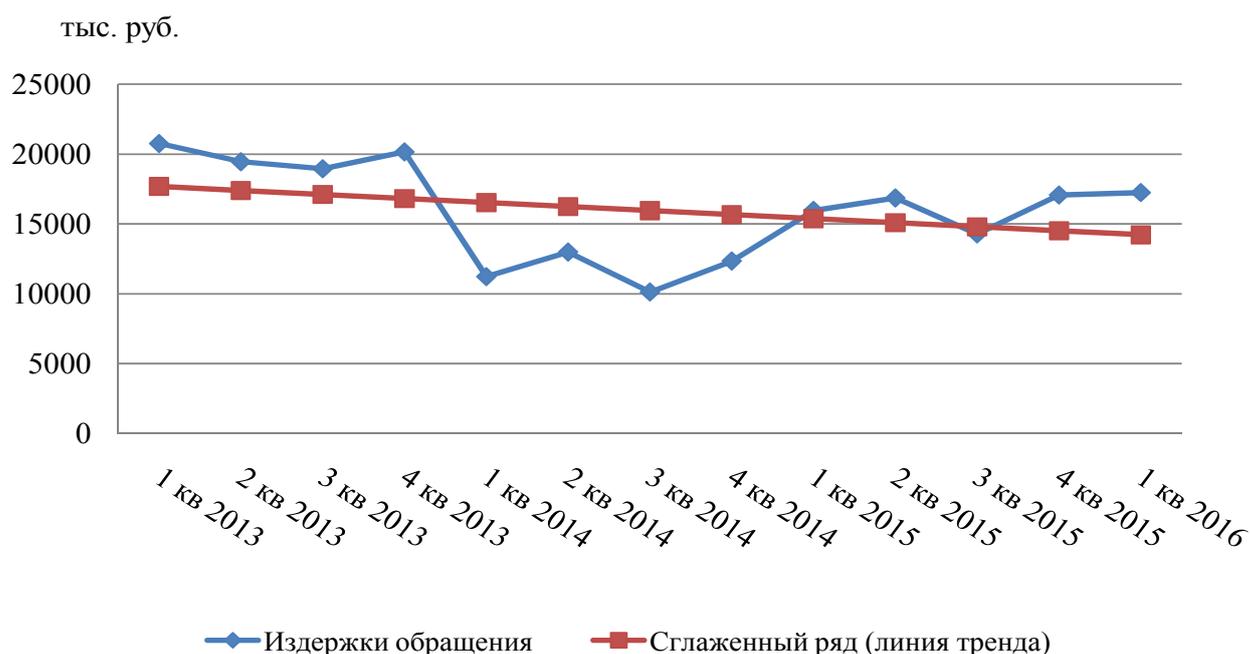


Рисунок 9 – Динамика издержек обращения ПКФ «Цимус»

Устанавливаем недостающие уровни ряда с помощью методов экстраполяции на основании теоретической кривой, выражающей основные черты развития явления:

$$2 \text{ квартал } 2016 \text{ года} - \bar{y}_t = 15968,46 - 288,95 \times (+7) = 13945,81 \text{ тыс. руб.}$$

$$3 \text{ квартал } 2016 \text{ года} - \bar{y}_t = 15968,46 - 288,95 \times (+8) = 13656,86 \text{ тыс. руб.}$$

$$4 \text{ квартал } 2016 \text{ года} - \bar{y}_t = 15968,46 - 288,95 \times (+9) = 13367,91 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма издержек обращения за анализируемый период возросла в среднем на 15968,46 тыс. руб. в квартал.

Ожидаемая выручка от реализации товаров и услуг представлена в таблице 16.

Таблица 16 – Выручка от реализации ПКФ «Цимус» за 2015 и плановый 2016 гг.

Период	Выручка от реализации, тыс. руб.					Отклонение	
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого за год	+/-	%
2015 год	15985	16987	16574	15628	65174	+859,92	+1,32
2016 год (прогноз)	18698	16091,57	15778,64	15465,71	66033,92		

Таким образом, анализ ожидаемой выручки от реализации позволяет предполагать ее рост на 1,32% в 2016 году по сравнению с 2015 годом.

Ожидаемые издержки обращения при реализации товаров и услуг представлена в таблице 17.

Таблица 17 – Издержки обращения ПКФ «Цимус» за 2015 и плановый 2016 гг.

Период	Издержки обращения, тыс. руб.					Отклонение	
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого за год	+/-	%
2015 год	15985	16875	14298	17081	64239	+6012,42	-9,36
2016 год (прогноз)	17256	13945,81	13656,86	13367,91	58226,58		

Таким образом, анализ ожидаемых издержек обращения при реализации товаров и услуг позволяет предполагать их снижение на 9,36% в 2016 году по сравнению с 2015 годом.

Результаты проведенного анализа возможных изменений основных показателей деятельности предприятия дает основания предположить незначительное улучшение его финансового состояния на ближайшую перспективу при сложившихся методах управления издержками предприятия.

5.2 Основные направления повышения эффективности управления затратами предприятия

Для обеспечения рассчитанного оптимального размера затрат ПКФ «Цимус» должно провести определенную работу, в том числе осуществить мероприятия по оптимизации затрат. К основным из них можно отнести:

1 Увеличение объема товарооборота розничной продажи за счет расширения ассортимента товарных групп, что обеспечит максимальное увеличение объема оборота и прирост валовой прибыли.

2 ПКФ «Цимус» рекомендуется увеличить долю товара от поставщиков, осуществляющих транзитные доставки, т.е. через город Юрга в Томск, Кемерово и т.д. непосредственно в розничную сеть, минуя складские помещения. Это позволит существенно сократить транспортные расходы, звенность товародвижения, а, следовательно, расходы на электроэнергию, содержание помещений, несмотря на наращивание объемов продаж.

3 В процессе анализа выявлены нерациональные издержки по транспортировке, оплате труда, потери товаров и тары и другие, которые составили в отчетном периоде в сумме 369 тыс. руб. ПКФ «Цимус» рекомендуется устранить эти нерациональные затраты путем организации транзитных перевозок, уменьшения потерь товаров за счет улучшения условий собственного хранения, выявления виновных лиц в порче товаров, обязать виновных в порче поставщиков осуществлять полный возврат испорченной продукции, а также следует перейти на возвратную тару.

4 Рекомендуется внедрить электронную коммерцию, что позволит с точки зрения данной торговой организации:

- расширить торговое пространство, увеличить за счет этого товарооборот. Минимальные капитальные затраты ПКФ «Цимус» сможет расширить покупательский контингент;

- снизить расходы на хранение и распространение товаров, а также ускорить процесс прохождения документов и снизить затраты на документооборот;
- внедрение такого вида услуги, как предварительный заказ покупателя с последующей поставкой товара по данному заказу позволит сократить расходы на проведение инвентаризации и косвенные расходы;
- сократить транспортные расходы, облегчить доступ к информации.

5 Повышение уровня аналитической и плановой работы в части затрат. Для этого рекомендуется вести более углубленный, детальный анализ и планирование затрат, оперативно выявлять и ликвидировать нерациональные затраты, использовать многовариантные подходы для оптимизации затрат. Как вариант, для облегчения работы бухгалтеров и экономистов, можно рекомендовать покупку и установку специализированной компьютерной программы. Внедрение дополнительного программного обеспечения учета расходов на продажу позволит:

- получать оперативные промежуточные данные по отдельным статьям расходов на продажу. При этом статьи расходов на продажу могут иметь более широкий спектр;
- вести не только количественный, но и суммарный учёт движения ТМЦ как на складе, так и в торговых залах;
- вести автоматизированный расчет заработной платы, учета путевых листов и ГСМ;
- обеспечение аналитического учета расходов на продажу по экономическим элементам и номенклатурным статьям затрат;
- проведение анализа расходов на продажу на основании данных группировок;
- контроль за расходами на оплату услуг почты, связи, канцелярских расходов в пределах установленных предприятием норм.

6 Рост производительности труда вследствие повышения заинтересованности продавцов и прочих сотрудников путем введения дифференцированной шкалы премиальных коэффициентов в зависимости от трудового участия каждого сотрудника в улучшении конечных результатов.

7 Оптимизация расходов на рекламу. Так как реклама способствует не только увеличению прибыли, но также может использоваться с целью избегания убытков, ведь реклама должна быть направлена на побуждение покупателя принять положительное решение о приобретении конкретного товара.

Таким образом, сокращение расходов во многом может быть достигнуто за счет устранения выявленных при анализе нерациональных затрат.

Необходимо принимать во внимание, что только рациональное использование как материальных, так и трудовых ресурсов является основным направлением оптимизации издержек обращения торгового предприятия.

Снижение затрат, связанных с использованием трудовых ресурсов.

Улучшение условий труда, модернизации торгового оборудования, совершенствование торгово-технологического процесса ведет к снижению трудоемкости процесса реализации и повышению показателя производительности труда торговых работников.

Материальное стимулирование персонала также ведет к повышению показателя производительности труда торговых работников и, как следствие, к снижению уровня оплаты труда на единицу товарооборота.

Зависимость размера заработной платы от экономии расходов на предприятии ведет к материальной заинтересованности работников предприятия.

Если работники будут поставлены в такие условия, то у них появится стремление к повышению производительности труда (для увеличения объема продаж) и к снижению расходов на продажу.

1 Снижение уровня расхода материальных ресурсов включает минимизации сверхнормативных затрат по отдельным статьям

(электропотребление, ГСМ и т.д.), повышение контроля качества поступающих товаров, использование логистических систем управления материальными ресурсами (определение оптимальной партии завоза товаров, периодичности завоза, выбор поставщиков).

2 Внедрение системы управленческого учета наиболее целесообразно (исходя из опыта зарубежных стран) в торговом процессе.

Управленческий учет в торговой организации выступает в качестве основного информационного фундамента управления их деятельностью. Его назначением является производство информации для руководства всех уровней организации с целью принятия оперативных и прогнозных управленческих решений. Основной задачей торговой организации является построение системы управленческого учета ориентированной на ее специфику, что служит средством достижения стабильных успехов в бизнесе.

Темпы роста переменных затрат отстают от темпа роста товарооборота и при правильном рационально планировании прибыли предприятия предприятие сможет увеличить товарооборот. То есть рост эффективности использования оборотных средств и снижение затрат по содержанию товарных запасов содержит в себе основные резервы расходов на продажу предприятия торговли.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств является важным источником повышения эффективности использования материальных ресурсов предприятия (в общей структуре оборотных средств торговых организаций до 95% составляют товарные запасы и товары отгруженные).

Организация тщательной количественной и качественной приемки продукции от поставщиков также является значительным резервом экономии расходов на продажу.

Анализ показал, что для данного предприятия основной статьей расходов на продажу являются расходы на заработную плату. Неравномерное выполнение плана розничного товарооборота отдельными структурными

подразделениями торгового предприятия ведет к перерасходу ФЗП и росту издержек обращения.

Высокая доля высокооплачиваемого персонала в общей численности предприятия и рост этой доли может вести к относительному росту ФЗП. Для исключения данной причины необходимо изучать состав и структуру численности торговых работников, устанавливать прошедшие в них изменения по сравнению с планом и определить влияние этих изменений на фонд оплаты труда, анализируя использование рабочего времени, изучая причины целодневных и внутрисменных простоев, разрабатывая рациональные графики выходов на работу продавцов и других работников, прием на работу на неполный рабочий день и сокращение штатов работников аппарата содействуют повышению эффективности труда в торговле и экономии фонда заработной платы.

Внедрение балльной системы премирования с участием коэффициента трудового участия (КТУ), основанной на количественной оценке качества труда позволит контролировать расход ФЗП и увеличивать производительность труда персонала за счет материального стимулирования персонала.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств является важным источником повышения эффективности использования материальных ресурсов предприятия (в общей структуре оборотных средств торговых организаций до 95% составляют товарные запасы и товары отгруженные).

Таким образом, затраты будут рациональными, если обеспечат наращивание объема продаж, рентабельную работу и повышение (или сохранение) качества обслуживания населения, этим нельзя пренебрегать особенно в условиях современности, т.к. конкуренция неуклонно растет, требования нового дня становятся все более и более высокими.

Заключение

Задачи анализа издержек обращения состоят в том, чтобы дать общую оценку выполнения плана издержек обращения и установить факторы и размеры их влияния на уровень издержек обращения и разработать мероприятия по мобилизации выявленных резервов в ходе анализа.

Анализ финансового состояния ПКФ «Цимус» подчеркнул наличие возможности для экономического роста и развития.

Для эффективного управления предприятием администрации необходимо разработать финансовую стратегию, направленную на дальнейшее улучшение финансовой деятельности с целью получения максимальной прибыли, увеличения роста выручки от реализации продукции и снижения себестоимости проданных товаров, работ и услуг.

В работе был проведен анализ возможных тенденций изменения основных показателей деятельности предприятия, от которых зависит величина прибыли предприятия и, как следствие, уровень его финансовой устойчивости и финансового состояния. Анализ проводился с помощью метода экстраполяции.

Были рассмотрены показатели выручки от реализации и издержек обращения за анализируемый период (2013-2015 гг.) и спрогнозированы значения этих показателей на ближайшую перспективу, т.е. на 2016 г.

Для данного прогноза были взяты данные из отчета о финансовой деятельности предприятия за период 2013-2015 гг.

Анализ показал, что сумма поступлений денежных средств от реализации товаров и услуг за анализируемый период возрастали в среднем на 18282,08 тыс. руб. в квартал. Сумма издержек обращения за анализируемый период возросла в среднем на 15968,46 тыс. руб. в квартал.

Анализ ожидаемой выручки от реализации позволяет предполагать ее уменьшение на 4,71% в 2016 году по сравнению с 2015 годом. Анализ

ожидаемых издержек обращения при реализации товаров и услуг позволяет предполагать их рост на 5,11% в 2016 году по сравнению с 2015 годом.

Результаты проведенного анализа возможных изменений основных показателей деятельности предприятия дает основания предположить ухудшение его финансового состояния на ближайшую перспективу при сложившихся методах управления издержками предприятия.

Только рациональное использование как материальных, так и трудовых ресурсов является основным направлением оптимизации издержек обращения торгового предприятия.

1 Снижение затрат, связанных с использованием трудовых ресурсов.

Улучшение условий труда, модернизации торгового оборудования, совершенствование торгово-технологического процесса ведет к снижению трудоемкости процесса реализации и повышению показателя производительности труда торговых работников.

Материальное стимулирование персонала также ведет к повышению показателя производительности труда торговых работников и, как следствие, к снижению уровня оплаты труда на единицу товарооборота.

Зависимость размера заработной платы от экономии расходов на предприятии ведет к материальной заинтересованности работников предприятия.

Если работники будут поставлены в такие условия, то у них появится стремление к повышению производительности труда (для увеличения объема продаж) и к снижению расходов на продажу.

2 Снижение уровня расхода материальных ресурсов включает минимизации сверхнормативных затрат по отдельным статьям (электропотребление, ГСМ и т.д.), повышение контроля качества поступающих товаров, использование логистических систем управления материальными ресурсами (определение оптимальной партии завоза товаров, периодичности завоза, выбор поставщиков).

3 Внедрение системы управленческого учета наиболее целесообразно (исходя из опыта зарубежных стран) в торговом процессе.

Темпы роста переменных затрат отстают от темпа роста товарооборота и при правильном рационально планировании прибыли предприятия предприятие сможет увеличить товарооборот. То есть рост эффективности использования оборотных средств и снижение затрат по содержанию товарных запасов содержит в себе основные резервы расходов на продажу предприятия торговли.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств является важным источником повышения эффективности использования материальных ресурсов предприятия (в общей структуре оборотных средств торговых организаций до 95% составляют товарные запасы и товары отгруженные).

Таким образом, затраты будут рациональными, если обеспечат наращивание объема продаж, рентабельную работу и повышение (или сохранение) качества обслуживания населения, этим нельзя пренебрегать особенно в условиях современности, т.к. конкуренция неуклонно растет, требования нового дня становятся все более и более высокими.

Приложение А
(справочное)

Анализ структуры и динамики расходов на продажу по отдельным статьям на
ПКФ «Цимус» за 2014-2015 гг.

Наименование статей издержек обращения	2014			2015			Отклонение отчетного года от предшествующего(+, -)			Темп изменения, %
	сумма	уровень, в % к обо.	сумма в % к итогу	сумма	уровень, в % к обор.	сумма в % к итогу	уровень, %	сумма		
								относительная	абсолютная	
1	2	3	4	5	6	7=5-2	8=7* Оборот /100	9=4-1	10=7/ 2*100	
Транспортные расходы	960	1,28	6,74	2320	3,56	14,40	2,28	141,67	1360	178,92
Расходы на оплату труда	6098	8,11	42,80	5093	7,81	31,62	-0,29	-16,48	-1005	-3,60
Отчисл. на социальн. нужды	1124	1,49	7,89	1019	1,56	6,33	0,07	-9,34	-105	4,64
Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, оборудования, инвентаря	3973	5,28	27,89	6757	10,37	41,95	5,09	70,07	2784	96,29
Расходы по хранению, подработке, подсортировке, упаковке товаров	1590	2,11	11,16	2108	3,23	13,09	1,12	32,58	518	53,02
Расходы на рекламу	246	0,33	1,73	548	0,84	3,40	0,51	122,76	302	157,11
Потери товаров	256	0,34	1,80	369	0,57	2,29	0,23	44,14	113	66,36
Прочие	14247	18,94	100,00	16106	24,7	100,00	5,77	13,05	1859	30,48
Итого расходов	75222			65174			0,00	-13,36	-10048	
Оборот торговли	960	1,28	6,74	2320	3,56	14,40	2,28	141,67	1360	178,92

