

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования

«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Школа инженерного предпринимательства

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

Тема работы
Анализ издержек обращения и формирование финансовых результатов предприятия на примере ООО «SHODIYONABEGIM»

УДК 005.52:330.133.1

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б6Б1	Аликулов Азизбек Эрназарович		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Арцер Татьяна Владимировна	к.э.н.		

**КОНСУЛЬТАНТЫ:**

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Черепанова Наталья Владимировна	Канд. философ. наук		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
	Долматова Анна Валерьевна			

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:**

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор	Барышева Галина Анзельмовна	Д. э. н.		

### 38.03.01 Экономика

Код	Результат обучения
<i>Универсальные компетенции</i>	
P1	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.
P2	Эффективно работать индивидуально, в качестве <i>члена команды</i> , состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность <i>следовать корпоративной культуре</i> организации
P3	Демонстрировать <i>знания</i> правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.
P4	<i>Самостоятельно учиться</i> и непрерывно <i>повышать квалификацию</i> в течение всего периода профессиональной деятельности
P5	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях
<i>Профессиональные компетенции</i>	
P6	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;
P7	принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;
P8	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем
P9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений.
P10	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения.
P11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и

Код	Результат обучения
	финансовой отчетности
P12	осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.
P13	Принимать участие в разработке проектных решений в области профессиональной и инновационной деятельности предприятий и организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий
P14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики
P15	Организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово-хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение

высшего образования

**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства

Направление подготовки 38.03.01. Экономика

УТВЕРЖДАЮ:

Руководитель ООП

\_\_\_\_\_ Г.А.Барышева

**ЗАДАНИЕ**

**на выполнение выпускной квалификационной работы**

В форме:

**бакалаврской работы**

(бакалаврской работы/магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
Д-ЗББ1	Аликулову Азизбеку Эрназаровичу

Тема работы:

**Анализ издержек обращения и формирование финансовых результатов предприятия на примере ООО «SHODIYONABEGIM»**

Утверждена приказом директора (дата, номер)

№ 112-8/с от 22.04.2021

Срок сдачи студентом выполненной работы:

**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ**

**Исходные данные к работе** (наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации))

Общество с ограниченной ответственностью «SHODIYONABEGIM»  
Нормативные документы, учебная литература, периодические издания, данные предприятия

<p>объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</p>	
<p><b>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов</b> <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i></p>	<p>1. Теоретические аспекты понятий издержки обращения и прибыли 2. Анализ издержек обращения и формирование финансового результата предприятия ООО «SHODIYONABEGIM». 3. Рекомендации по снижению издержек и повышению рентабельности предприятия ООО «SHODIYONABEGIM» Заключение</p>
<p><b>Перечень графического материала</b> <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i></p>	
<p><b>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы</b> <i>(с указанием разделов)</i></p>	
<b>Раздел</b>	<b>Консультант</b>
<p><b>Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:</b></p>	

<p><b>Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику</b></p>	
--	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Арцер Татьяна Владимировна	к. э. н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-ЗБ631	Аликулов Азизбек Эрнарзович		

**ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА  
«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»**

Студенту:

<b>Группа</b>	<b>ФИО</b>
Д-3Б6Б1	Аликулову Азизбеку Эрназаровичу

<b>Школа</b>	<b>инженерного предпринимательства</b>	<b>Направление</b>	38.03.01 Экономика
<b>Уровень образования</b>			

**Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:**

<b>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</b> - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения и т.д.) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - чрезвычайных ситуаций социального характера	<p>1. Чрезмерные физические усилия при подъеме грузов оказывают плохое влияние на здоровье работника.</p> <p>2. Травматизм при эксплуатации машин.</p> <p>3. К чрезвычайным ситуациям на предприятии можно отнести взрывы, которые возникают вследствие нарушения правил пожарной и электробезопасности.</p>
<b>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</b>	<p>1. Трудовой кодекс РУз.</p> <p>2. Основные экологические законы РУз.</p> <p>3. Закон о социальной защите населения РУз.</p>
<b>Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:</b>	
<b>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</b> - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях.	<p>1. Руководство предприятия ООО «SHODIYONABEGIM» уделяет большое внимание информированию коллектива об особенностях кадровой политики.</p> <p>2. Принцип организации – создание комфортных и безопасных условия труда для сотрудников.</p> <p>3. ООО «SHODIYONABEGIM» составляет списки наиболее перспективных специалистов для премирования и повышения в должности.</p> <p>4. Политика предприятия предполагает свою программу по обеспечению социального равновесия и создания благоприятных социально-психологических условий в коллективе.</p>
<b>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</b>	<p>1. Полное соответствие их деятельности требованиям законодательства является одним из</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- содействие охране окружающей среды;</li> <li>- взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</li> <li>- спонсорство и корпоративная благотворительность;</li> <li>- ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров)</li> <li>- готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</li> </ul>	<p>требований компании ООО «SHODIYONABEGIM» ко всем партнерам и клиентам.</p> <p>2. Соблюдение всех необходимых условий для максимальной экологичности осуществляемых работ.</p> <p>3. Благотворительные пожертвования – положительные отзывы у населения. Реклама в СМИ.</p>
<p><b>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Анализ правовых норм трудового законодательства;</li> <li>- Анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов;</li> <li>- Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности</li> </ul>	<p>1. Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации (устав компании, памятка для сотрудника).</p>
<p><b>Перечень графического материала:</b></p>	
<p>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</p>	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
--	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент ШИП	Черепанова Наталья Владимировна	Канд. философ. наук		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б6Б1	Аликулов Азизбек Эрназарович		

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Реферат	10
Введение	11
1 Теоретические аспекты понятий издержки обращения и прибыли	15
1.1 Понятие, классификация и факторы, влияющие на издержки обращения предприятия	15
1.2 Особенности формирования финансового результата	24
1.3 Методика анализа издержек обращения и финансового результата	31
2 Анализ издержек обращения и формирование финансового результата ООО «SHODIYONABEGIM»	38
2.1 Анализ издержек обращения предприятия ООО «SHODIYONABEGIM»	38
2.2 Анализ формирования финансового результата предприятия ООО «SHODIYONABEGIM»	66
2.3 Рекомендации по повышению рентабельности предприятия для укрепления позиций предприятия на рынке	77
3 Рекомендации по снижению издержек и повышению рентабельности предприятия ООО «SHODIYONABEGIM»	82
4 Социальная ответственность	87
Заключение	92
Список использованных источников	96

Приложение А Бухгалтерский баланс	101
Приложение Б Отчёт о финансовых результатах	105
Отчет о проверке ВКР на плагиат	107

## Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит \_\_\_95\_ страницы, \_\_\_17\_ рисунков, \_\_\_28\_ таблиц, \_\_\_29\_ использованных источников, \_\_\_2\_ приложения.

Ключевые слова: издержки обращения, статьи издержек, анализ издержек обращения, доход, убыток, эффективность, формирование финансового результата, прибыль, рентабельность, корпоративная социальная ответственность.

Объектом исследования являются издержки обращения предприятия ООО «SHODIYONABEGIM» и его финансовый результат.

Цель работы – разработка рекомендаций по оптимизации структуры издержек обращения и повышения рентабельности предприятия.

В процессе исследования проводились экономико-статистический анализ, комплексный анализ и синтез, факторный анализ.

В результате исследования изучены сущность, структура и формирование издержек производства предприятия, проведен анализ затрат на производство продукции предприятия, разработаны рекомендации по оптимизации структуры издержек производства, ознакомились с программой КСО предприятия.

Область применения – планирование основных экономических показателей в деятельности предприятия.

Экономическая эффективность /значимость работы – использование результатов проведенного анализа и применение рекомендаций по повышению рентабельности предприятия в деятельности предприятия в дальнейшем приведёт к приращению чистой прибыли предприятия.

В будущем планируется: улучшить деятельность предприятия в части снижения издержек обращения и получения большей прибыли.

## Введение

В настоящее время наблюдаются коренные изменения в экономической жизни страны, которые вызваны развитием рыночных отношений, включением в деловой оборот большого числа новых контрагентов, усложнением хозяйственных связей и операций. Управление любой организации нуждается в своевременном выявлении возникающих финансово-экономических проблем и позитивных возможностей деятельности [1, с.4].

В условиях динамичного развития сферы торговли нельзя оставлять без должного внимания основные показатели деятельности торговых организаций, одним из которых является показатель издержек обращения, являющийся индикатором конкурентного преимущества. По сути, все традиционные методики анализа издержек обращения сводятся к оценке их общего объема и уровня, анализу издержек обращения по статьям и факторному анализу [2, с.6].

Таким образом, вышеназванные аргументы и помощь руководству предприятия в улучшении его хозяйственно-экономической деятельности определили выбор данной темы выпускной квалификационной работы.

Прежде чем, начать свою хозяйственную деятельность, каждое предприятие определяет, какую прибыль, какой доход оно может получить, какие затраты его ждут впереди.

Как известно, прибыль торгового предприятия зависит от того, какие издержки и в каком количестве, понесло предприятие. Цена продукции на рынке есть следствие взаимодействия спроса и предложения. Под воздействием законов рыночного ценообразования в условиях свободной конкуренции цена продукции не может быть выше или ниже, по желанию производителя или покупателя, она выравнивается автоматически. Другое дело – затраты на доведение продукции до потребителя, или издержки обращения. Они могут возрастать или снижаться в зависимости от объема

потребляемых трудовых или материальных ресурсов, уровня техники, организации процесса продажи и других факторов. Следовательно, продавец располагает множеством рычагов снижения затрат, которые он может привести в действие при умелом руководстве [3, с.197].

Также, актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что значительно повышается роль контроля за издержками обращения и формированием финансового результата предприятия.

На предприятии затраты выражаются либо в уменьшении активов, либо в увеличении обязательств. И то, и другое ведёт к увеличению издержек: приобретение ресурсов путём выплаты денег, получение кредита, осуществление товарообменных операций. Соответственно издержки – это денежное измерение любых ресурсов, которые используются на предприятии [4, с.311].

Часть издержек производства, не увеличивающая объём производства продукции, снижает чистую прибыль предприятия.

Таким образом, издержки обращения предприятия, характеризуя расходы или иными словами, затраты доведения товаров до потребителя, являются наилучшим мерилем того, насколько рационально используются организацией основные фонды, денежные средства и трудовые ресурсы.

Значение анализа издержек обращения определяется такой постоянной связью, в которой она находится с другими экономическими показателями. Общеизвестно, что при прочих одинаковых, то есть равных по значению условиях, чем ниже издержки, тем выше прибыль организации от реализации продукции. Поэтому снижение в торговле издержек обращения является постоянно действующим фактором роста эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ издержек обращения в торговле имеет исключительно важное значение. Он позволяет выявить: «тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию

возможностей и установить резервы снижения издержек обращения» [7, с.93].

Основными задачами анализа издержек обращения являются:

- установление тенденций и степени выполнения показателей плана по издержкам и контроль за ходом их снижения;
- выявление составляющих, которые повлияли на отклонение анализируемых или фактических показателей от плана и от прошедших периодов;
- определение и обнаружение неиспользованных резервов и путей дальнейшего снижения издержек.

Цель работы – выработать рекомендации по снижению издержек и повышению рентабельности предприятия для укрепления позиций на рынке. В работе предполагается провести анализ и оценку издержек обращения предприятия и формирования финансового результата, а также выявить проблемы, ограничивающие реализацию программ по оптимизации издержек и резервы их снижения.

Задачи работы:

1. Рассмотреть вопросы экономического содержания издержек обращения и формирования финансового результата.
2. Проанализировать динамику и структуру издержек обращения на отдельно взятом предприятии. Сделать анализ прибыли от реализации продукции.
3. Разработать предложения по снижению издержек обращения и формированию финансового результата на предприятии. А также разработать рекомендации по оптимизации структуры издержек обращения и повышения рентабельности предприятия.

Объектом исследования являются издержки обращения и финансовый результат частного предприятия ООО «SHODIYONABEGIM».

Предметом исследования является механизм формирования издержки обращения и финансового результата предприятия.

«Практическая значимость выпускной квалификационной работы» в том, что руководство предприятия ООО «SHODIYONABEGIM» заинтересовано в результатах анализа издержек обращения и выработанным по ним рекомендациям, и будет апробировать их в своей деятельности. А также, чтобы знать какие дополнительные затраты способствуют увеличению товарооборота, а какие уменьшают объём последнего, соответственно это относится и к размеру, получаемой чистой прибыли

В работе использовались материалы и данные годовых отчётов предприятия ООО «SHODIYONABEGIM» за 2018, 2019 и 2020 года.

Основными источниками для выпускной квалификационной работы выбраны: Соломатин А.Н. «Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли», Саталкина Н.И. «Экономика торговли», Бородай В.А. «Экономика предприятий (организаций)», Воронов Д.С. «Экономика предприятия», Яркина Н.Н. «Экономика предприятия (организации)»; Шеремет А.Д., Негашев Е.В. «Методика финансового анализа деятельности коммерческих предприятий»; Шеремет А.Д. Козельцева Е.А. «Финансовый анализ», Савицкая Г.В. «Анализ хозяйственной деятельности», Абрютин М.С. «Экономический анализ торговой деятельности».

# **1 Теоретические аспекты понятий издержки обращения и прибыли**

## **1.1 Понятие, классификация и факторы, влияющие на издержки обращения предприятия**

Для того, чтобы произвести и в дальнейшем реализовать продукт, необходимо вовлечь в данный процесс ресурсы в натуральном выражении, соответственно материальные, трудовые, информационные. При проведении оценки деятельности предприятия, в смысле, экономической, используют оценку ресурсов, вовлечённых в производственный либо в торговый процесс, в стоимостном выражении. Соответственно, здесь, применяют такие экономические категории, как «издержки», «затраты», «расходы».

Наиболее полным или широким из названных категорий являются издержки. Издержками называют совокупность всяких или различных видов затрат на доведение товаров и реализацию их в целом и по отдельным частям. Это и затраты на доставку и реализацию товаров, и такие виды затрат, как социальные отчисления и налоговые выплаты, а также и потери от брака. Конечно, учитывая специфику предприятия «издержки» могут выступать как синонимы понятий «затраты» и «расходы».

Так, денежной оценкой цены-стоимости материалов, труда, финансов и других видов ресурсов для доставки и реализации товаров за определённый период времени выступают затраты, которые имеют ряд признаков:

- характеризуют объём (размер) вовлечённых ресурсов в денежной форме;
- связаны только с доставкой и реализацией продукции, другими словами имеют целевую установку;
- складываются и вложены, в конкретный вид продукции, произведённый в данный момент времени;
- обладают свойством запасоёмкости.

Затраты запасоёмкими становятся, в том случае, если затраты не вовлечены в производство и не списаны, либо списана их часть на произведённую продукцию. Эти затраты превращаются в запасы сырья, материалов либо в запасы в незавершенном производстве, запасы готовой продукции[5,с.289].

«Денежные средства, расходуемые на доставку и реализацию товаров за определённый период времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию» – это есть расходы.

Если часть затрат списана на произведённую продукцию, они – запасоёмкие и таковыми могут быть только затраты на производство и реализацию продукции, а расходы нет. Расходы никак не относятся к активам предприятия. Расходы отражены в ф-2 «Отчёт о финансовых результатах». Хотя категория «затраты» шире категории «расходы», они могут совпадать при определённых моментах.

Так, денежная оценка стоимости ресурсов предприятия, которые связаны с производственным процессом, есть издержки производства. Расходы на сбыт, снабжение, на торговлю и посредничество при реализации продукции ли товара есть издержки обращения.

В общепринятой до настоящего времени формулировке-определении издержки обращения – это текущие затраты труда, материалов и запасов, и различных средств на реализацию товаров. Одной из важнейших в экономике составляющих, которая прямо влияет на размер, получаемой прибыли являются издержки обращения.

Согласно СТБ 1393-2003 «Торговля. Термины и определения» затраты в торговле (экономические издержки в торговле) – это денежная оценка суммарной величины затрат как относимых на издержки обращения, так и не учитываемых в их составе [6, с.276].

В экономической литературе, в настоящее время используется также понятие затраты. И издержки обращения можно назвать затратами, так как

предприятие затрачивает или расходует свои средства на доведение товара до потребителя. Понятия «затраты» и «издержки обращения» следует разграничивать по содержанию и экономической природе. И ещё, затраты предприятия на закупку товаров, предназначенных для реализации и образования товарных запасов в издержки обращения не включаются. Так как эти средства не «затрачиваются», а авансируются. Эти средства в обороте предприятия постоянно находятся. Затраты эти осуществляются за счёт собственного оборотного капитала. Так же это могут быть средства, полученные в кредит, в виде краткосрочных кредитов банков[2,с.7].

Основной целью деятельности или работы любого коммерческого торгового предприятия является получение прибыли. Таким образом, все основные аспекты торгового предприятия, которые требуют всяческих размышлений и умозаключений это: объем товарооборота, его ассортиментная политика или структура, ресурсы, используемые при доведении товаров до потребителя и т.д. Конечно, здесь необходимо активно размышлять о том, на что потратить средства, которые называем издержками обращения.

В экономической литературе понятие «издержки обращения» различными авторами определяются по-разному. Зарубежные экономисты обосновывают понятие издержек в целом, фактом ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования[2,с.7].

Издержки можно представить или рассматривать и как стоимость потраченных ресурсов.

Необходимо отметить, что потраченные денежные средства или ресурсы, относящиеся к выпущенной продукции, характеризуют ее себестоимость. Своя стоимость продукции есть преобразованные в денежную форму текущие затраты предприятий на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Одним из главных положений-документов, который в частности, применяется при составлении себестоимости продукции на предприятии

является «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли».

В научной литературе остаётся важным аспектом то, что есть издержки обращения, как экономическая составляющая или категория, не имеется единой точки зрения.

Так, согласно Положению по бухгалтерскому учёту 10/99 «Расходы организации», утверждённое приказом Минфина РФ 06.05.1999 № 33н, под расходами торгового предприятия (издержки обращения) признаётся «уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)».

В работах В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, М.Н. Чепурина и др. раскрываются две концепции издержек: бухгалтерские издержки; издержки упущенных возможностей (альтернативные издержки). Проведенное сравнение двух концепций позволяет сделать вывод о том, что экономический подход является более полным, чем бухгалтерский. При этом автором отмечается применение в экономической теории понятий «издержки» и «затраты» в качестве синонимов [7, с.7].

Понятия «затраты» и «издержки» равны по своей сущности: издержки – это денежное выражение затрат ресурсов (природных, трудовых, материальных, информационных) для осуществления организацией своей деятельности. В учете речь идет об издержках, когда имеют в виду суммовое выражение затрат. Автором предложено ограничить применение понятия «затраты» в промышленности и сельском хозяйстве, а понятие «издержки» - в торговле и сфере услуг [8, с.84].

Так как, ООО «SHODIYONABEGIM» торговое предприятие, мы будем называть категорию «затраты», издержками обращений.

Так, в таблице 1 представлены несколько определений понятия «издержки обращения». Их представили специалисты экономической отрасли разных школ и направлений.

Таблица 1 – Определения и понятия «издержек обращений» ученых и экономистов разных школ и направлений [9, с 91]

Автор	Определение[9, с 91]
Александров Ю.Л.	Издержки обращения – денежное выражение затрат, необходимых для доведения товаров от производителей до потребителей.
Кравченко Л.И.	Издержки обращения – расходы на продажу организаций, занятых торговой и иной посреднической деятельностью, возникающие в процессе движения товаров от продавца к потребителю, представляют собой издержки обращения.
Стенли Брю	Издержки обращения – это выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда, необходимые для доведения товаров от производителя (поставщика) до потребителя.
Баканов М.А.	Издержки обращения представляют собой выраженные в денежной форме затраты общественного труда по осуществлению планомерной связи между производством и потреблением, опосредствуемой товарным обращением
Негашев Е.В.	Издержки обращения – издержки, связанные со сбытом и приобретением товаров, с их продвижением в сфере обращения.
Сайфулина Р.С.	Издержки обращения – совокупность затрат, связанных с процессом обращения товаров.
Соломатин А.М.	Издержки – выраженные в денежной форме затраты производственных факторов, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности.
Шеремет А.Д.	Издержки обращения представляют собой общественно-необходимые затраты труда, обеспечивающие выполнение торговлей своих функций и задач. К ним относятся: затраты на транспортировку, подработку, упаковку, хранение и реализацию товаров, а также административно-управленческие расходы торговых предприятий и организаций.
Ковалева А.М.	Издержки обращения – это выраженные в денежной форме затраты материальных, трудовых и других видов ресурсов торговых организаций по доведению товаров до конечного потребителя. Их общая сумма показывает, во что обходится оказание услуг по реализации товаров. Таким образом, издержки обращения представляют собой себестоимость услуг торговли[ 9, с.91].

Издержки обращения классифицируют по разным признакам. На основе многолетней практики учета, анализа и планирования затрат, сложилась определенная классификация издержек обращения, как по отдельным статьям, так и по принципу их экономической однородности.

Так на рисунке 1 представлены признаки классификации затрат, включённых в состав издержек обращений.



Рисунок 1 – Классификация затрат, включённых в состав издержек обращений

На основе своей экономической природы и однородности, в соответствии с главой 25 второй части «Налогового кодекса Российской Федерации», расходы, связанные с торговлей, подразделяются на «материальные расходы, расходы на оплату труда, суммы начисленной амортизации, прочие расходы».

Каким способом проводить анализ учета издержек все предприятия выбирают обособленно. Собственно, анализ издержек может осуществляться несколькими способами, например, по статьям, элементам, товарным группам и номенклатурам, по группам расходов, разделяемым по отношению к товарообороту и другим классификационным группам [10, с.196].

Для всех торговых организаций группировка издержек по элементам на сегодняшний день является стандартной. На рисунке 2 представлена группировка издержек обращения по элементам. Такой элемент затрат, как «прочие затраты», будет включать в себя сумму налогов, расходы на командировки, а также расходы на страхование имущества; кредит; охрану предприятия; услуги связи; аренду; транспортные расходы; расходы по технике безопасности, противопожарной безопасности и обеспечению безопасных условий труда; расходы для нормализации работы кассовых машин- наличие лент для выдачи чеков; инкассацию; оплата консультаций юристов и услуг ревизоров; а также представительские расходы.



Рисунок 2 – Схема классификации издержек обращения по элементам.

В экономике всякие показатели, и такой как, издержки обращения, подвержены влиянию многих факторов. Факторный анализ является методом экономического анализа. Это анализ воздействия или проявления отдельных факторов на результативный показатель (в данном случае – на издержки обращения). Мы рассматриваем данную причину-фактор – как условие, необходимое для проведения хозяйственного процесса, а может – это

причины, движущие силы процесса. Зная сущность данных причин и научившись управлять ими, мы позволяем себе воздействовать на изменение показателей эффективности деятельности предприятия, т.е. создавать механизм поиска резервов[7,с.8].

На размер издержек обращения всякого торгового предприятия влияют следующие факторы: объём товарооборота, его структура, время обращения товаров и другие. Так, факторы, влияющие на издержки обращения представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Влияние, зависимость от деятельности розничного торгового предприятия факторов на издержки обращения [7, с.9]

Факторы	Изменение фактора	Изменение издержек обращения
1.Динамика товарооборота	Рост (падение)	Рост (падение) переменных издержек; постоянные издержки не изменяются
2.Структура товарооборота	Повышение (снижение) удельного веса издержкоёмких товаров (сахара, хлебобулочных изделий, соли, картофеля, овощей и фруктов, галантереи, товаров хозяйственного назначения, и др.)	Увеличение (уменьшение)
3.Время обращения товаров	Ускорение (замедление)	Повышение (снижение)
4.Производительность труда торговых работников	Повышение (снижение)	Уменьшение (увеличение)
5.Эффективность использования материально-технической базы торговли	Повышение при снижении суммы основных средств (снижение при повышении стоимости основных фондов)	Издержки уменьшаются (издержки увеличиваются)
6.Внедрение и применение прогрессивных форм торговли, продажа по Internet	Применение (неприменение)	Уменьшение (увеличение)
7.Организационно-структурные изменения внутри торгового предприятия	Например, принятие магазинов с относительно низкими (высокими) издержками	Уменьшение (увеличение)

Качественный экономический показатель, определяющий расходы на каждый рубль реализации (производство) является относительным

показателем, именуемым уровнем издержек. Положительной тенденцией динамики уровня издержек является его снижение.

Количество издержек обращения, которое предприятие расходовало в течении определённого времени (месяц, квартал, год) отображается в документах предприятия. Источники информации о количестве издержек обращения в денежной форме представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 – Источники информации об издержках обращения

Одним из важнейших условий эффективного управления расходами на реализацию является постоянное проведение качественного анализа всех параметров хозяйственной деятельности и в том числе расходов и затрат.

Продолжая речь о целях проведения анализа издержек обращения и формирования финансового результата по предприятию ООО «SHODIYONABEGIM», а целью, как уже было сказано выше, является действие по разработке рекомендаций по сохранению конкурентоспособности анализируемого предприятия на рынке, или укрепления позиций предприятия на рынке, необходимо сказать, о том, какие задачи (см. рис. 4) решаются в процессе анализа расходов на реализацию.



Рисунок 4 – Задачи анализа расходов на реализацию

## 1.2 Понятие и особенности формирования финансового результата

В настоящее время, когда во всём мире активно развивается рыночная экономика, общеизвестно, что финансовые результаты характеризуют эффективность деятельности предприятия.

Финансовый результат в экономике, выступает как желание руководства коммерческих организаций и предприятий в конце любого периода своей деятельности, иметь положительный финансовый результат. Но не нужно отрицать, что у предприятия последний, может быть и отрицательным, то есть предприятие или организация могут нести убытки. Положительный финансовый результат, означает наличие прибыли у предприятия, что жизненно важно для него, так как прибыль служит источником финансовых ресурсов для их развития.

Назовём структуры (см.рис.5), которые будут удовлетворены наличием у предприятия прибыли: это государство, собственники капитала, само предприятие, соответственно работники данного предприятия



Рисунок 5 – Субъекты и объекты экономических интересов финансового результата

Так как организация процессов производства и бухгалтерский учёт фактов хозяйственно-финансовой деятельности существенно отличаются от организации и учёта коммерческой деятельности организаций торговли, считается целесообразным акцентировать внимание на отдельных аспектах этих различий (см.рис.6), которые играют важную роль в формировании финансовых результатов деятельности данных хозяйствующих субъектов [11, с.8].

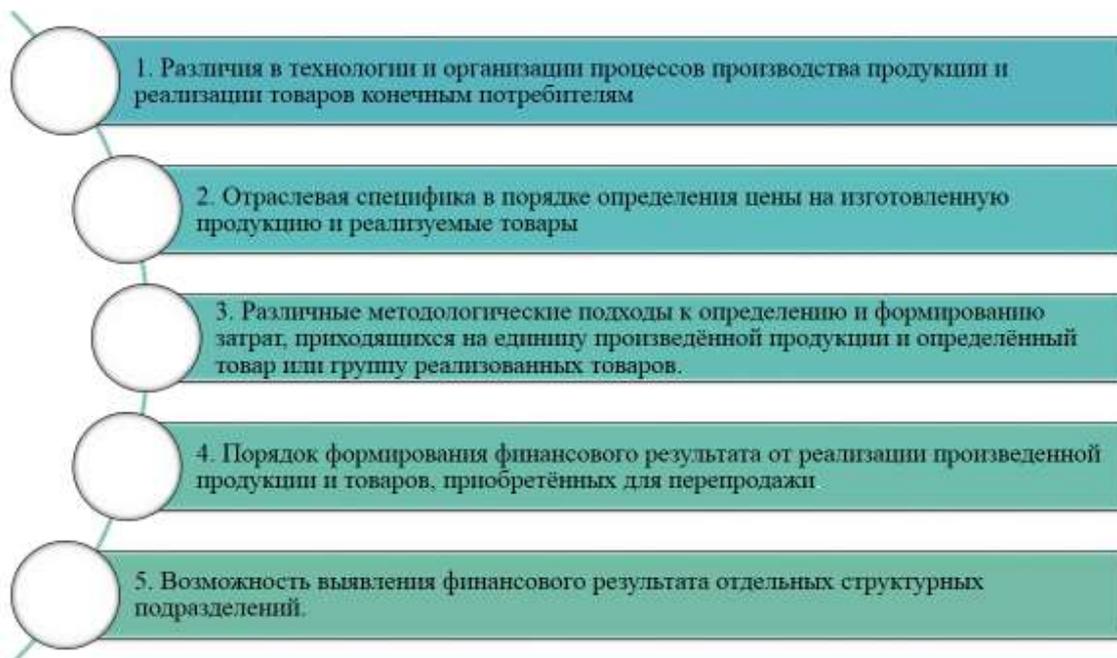


Рисунок 6 – Различия организации процессов производства и бухгалтерского учёта фактов хозяйственно-финансовой деятельности и организации и учёта коммерческой деятельности организаций торговли

Организация и учёт коммерческой деятельности организаций торговли, проявляется, в том, что, во-первых, сущность процесса реализации товаров заключается в смене форм стоимости. Во-вторых, продажная цена реализуемых в розничной сети товаров определяется путём установления торговой наценки, размер которой должен покрывать расходы организаций, связанные с их реализацией [11, с.9]. В-третьих, в настоящей системе учёта, прогнозирования и анализа издержек обращения их оценка производится в абсолютном выражении и относительном выражении. Оценка в абсолютном выражении мы знаем, что это разность сумм периодов предыдущего и отчётного и в относительном выражении, - это деление сумм отчётного периода на предыдущий [11, с.9]. Эти действия проводим как в целом по всей организации, так и в разрезе отдельных статей расходов. Здесь, издержки обращения не учитывают по отдельным товарам и товарным группам и, следовательно, отсутствует информация о потоварно-групповых уровнях торговых расходов. Соответственно нет возможности проследить, во что

обходится продажа конкретных товаров, нет возможности выявить размеры валовых доходов, необходимых для определения прибыли и рентабельности по каждой товарной группе. [11, с.9].

Издержки обращения отражаются в бухгалтерских регистрах без увязки со структурой товарооборота, что затрудняет точный анализ и прогнозирование торговых расходов [11, с.9].

В-четвёртых, из экономической науки, для торговых предприятий, которые занимаются продажей товаров, определена некоторая категория, - валовой доход, это размер реализованных надбавок или наценок. Именно или собственно с него, с валового дохода начинается формирование финансового результата.

И, в-пятых, затраты розничных торговых организаций в разрезе отдельных структурных подразделений (отделов, секций) не находят своего отражения в регистрах бухгалтерского, оперативного и статистического учёта, что естественно, не позволяет выявлять их окончательный финансовый результат деятельности [11, с.10].

Здесь необходимо сказать, что подотрасль «розничная торговля», входящая в состав отрасли «торговля и общественное питание», имеет отличительные особенности, которые представлены на рисунке 7.

Так, отличительными особенностями в торговой отрасли является то, что здесь ежедневно с быстро оборачиваются денежные средства, как наличные, так и электронные (здесь, обязательно обслуживаются банковские пластиковые карты); в розничной торговле при ежедневно контакте с потребителями-покупателями, изучается покупательский спрос на товары, что в дальнейшем идёт в помощь производителю товаров, чтобы им было что предлагать- производить, и даже в каком количестве и в ассортименте; здесь с помощью регулирования цен сдерживаются конфликтные ситуации, что в дальнейшем идёт в помощь государству, и в конце нужно сказать за счёт налогов обогащается государство.



Рисунок 7 – Отличительные особенности розничной торговли

Основными составляющими, которые влияют на финансовый результат предприятия, являются доходы и расходы предприятия. Исходя из этого, процесс формирования показателей финансового результата представляет собой поэтапный сбор и калькулирование статей доходов и расходов. Ниже представлена схема (см.рис.8) порядка формирования конечного финансового результата предприятия.

Так, валовая прибыль – это общий объем прибыли от всех видов финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В состав, валовой прибыли включают: «сумму прибыли от реализации товарной продукции (работ, услуг), основных фондов и другого имущества, доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим внереализационным операциям». Иначе говоря, валовая прибыль – это полученная организацией от продажи товарной продукции сумма, из которой вычтены налоги и другие обязательных платежей, и она же уменьшена на сумму себестоимости проданной продукции. Основная часть валовой прибыли – прибыль от реализации продукции [12, с.346].

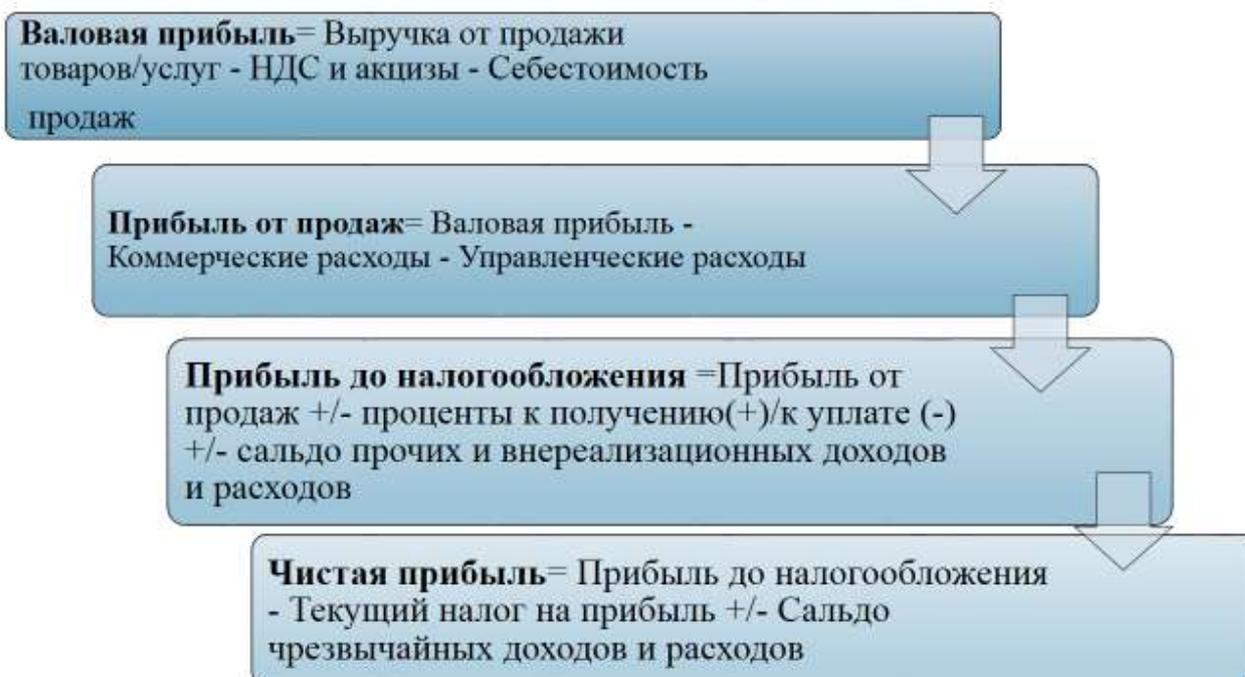


Рисунок 8 – Порядок формирования конечного финансового результата предприятия.

Чистая прибыль есть доход предприятия, который получают после уплаты «налогов и других обязательных платежей (сборов)» из балансовой прибыли. Эта прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия. Она расходуется, в основном, на развитие производства. Из этих средств берут деньги на удовлетворение потребительских и социальных нужд, отчисления в фонд оплаты труда сверх заработной платы. Её расходуют на благотворительные нужды. Общеизвестно, что не вся чистая прибыль, а только её часть используется предприятием по своему усмотрению. За счёт чистой прибыли, которая остаётся в распоряжении предприятия можно уплатить, такие виды налогов и сборов, как налог на имущество предприятий и сбор за право торговли. Из этих средств оплачивают штрафы: за несоблюдение требований по охране окружающей среды, за нарушение санитарных норм и правил. А также штраф за скрывание или утаивание прибыли от налоговых инспекций.

Прибыль является оценочным или результативным показателем деятельности предприятия. Этой экономической категории дано очень много определений.

По мнению А.Г. Хайрулина, «прибыль – это, с одной стороны, основной источник финансирования деятельности организации, а с другой – источник доходов бюджета различных уровней» [13, с13].

Ендовицкий Д.А. рассматривает прибыль как конечный результат текущей инвестиционной и финансовой деятельности за определенный период времени, который может быть определен двумя способами:

– согласно теории статического баланса, финансовый результат определяется как наращение капитала за соответствующий период, скорректированный на прирост капитала за счет эмиссии финансовых инструментов, переоценки и основных средств, и операций по выкупу собственных акций;

– согласно теории динамического баланса, определение за соответствующий период доходов и связанных с ними расходов дает финансовый результат деятельности организации в этом периоде [13, с.14].

Так как, сегодня предприятия самостоятельно управляют собственными ресурсами и несут ответственность за полученные результаты деятельности, то значимость финансового результата, как экономического показателя очень велика.

Финансовые результаты, по мнению В.Н. Дормана, – это системное понятие, отражающее совокупный результат от производственной и коммерческой деятельности организации в виде выручки от реализации продукции, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли.

Из экономики мы знаем, что финансовый результат предприятия – это разность между доходами и расходами предприятия за один и тот же период времени (берутся доходы текущего года и вычитаются расходы того же года).

Так, основные два документа или формы отчётности, которые представляются как налоговой инспекции, так и руководителю предприятия это «Бухгалтерский баланс»( см.прил.А) и «Отчёт о финансовом результате», в последнем указаны суммы доходов и расходов предприятия. Соответственно «Отчёт о финансовом результате», является источником информации формирования и использования прибыли. Здесь указаны разделы (прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и др.) формирующие финансовый результат от всех видов деятельности.

Как уже говорилось выше, вкладывая свой капитал в активы, предприниматель надеется получить прибыль, которая является результатом использования данных денег. Для учредителя предприятия, как и для государства (в частности, в лице налоговой инспекции), тех, кто вложил свои деньги в развитие данного бизнеса и кредиторов, не говоря уже о работниках данного предприятия, очень важно знать не только размер или объём полученной прибыли, но и уровень рентабельности-доходности деятельности предприятия.

Очень важным считается, не только анализ динамики и составляющих прибыли, но и факторы, изменяющие размер прибыли, и соответственно резервы роста прибыли.

Уровень прибыльности предприятия необходимо всегда поддерживать – это является объективной закономерностью нормального функционирования предприятия в рыночной экономике. Если прибыли недостаточно, чтобы предприятие развивалось, а это возможно при систематическом недостатке прибыли и её неудовлетворительной динамике, то этот бизнес неэффективен и рискован, может привести к банкротству предприятия.

### **1.3 Методика анализа издержек обращения и финансового результата**

История развития дисциплины «экономический анализ» известна давно, соответственно основой способов и приёмов, применяемых при проведении анализа любых экономических процессов являются традиционные методы.

К основным методам относят, такие методы анализа, как:

- динамический анализ (используемый при горизонтальном анализе, например, бухгалтерского баланса);
- структурный анализ (используемый при проведении вертикального анализа того же бухгалтерского баланса);
- структурно-динамический;
- факторный анализ (применяется в том случае, если результат изменений показателя зависит от нескольких составляющих этого показателя).

Динамический анализ заключается в том, что проводят сравнение фактического показателя с базой или плановым показателем. Кроме того, у показателей должен быть одинаковый измеритель или другими словами, единица измерения (рубль, кг, тыс. руб. и т.д.), а также сравнения необходимо проводить за одинаковый период времени, например, за год. И, главное сравнение возможно при переводе показателя в сопоставимую форму.

Известно из экономической литературы, что показатели динамического анализа делятся на абсолютные и относительные показатели.

Абсолютные изменения можно получить в сравнении (вычитании) величин с одинаковыми единицами измерения. Относительные изменения – соответственно при расчёте экономии или перерасхода в каких-либо процессах деятельности предприятия.

К относительным показателям динамики относят: темп роста (снижения) и темп прироста.

Структуру показателя или долю в нём частного показателя в общем определяют при проведении структурного анализа, где анализируемый показатель состоит из однородных составляющих.

Структурный-динамический анализ представляет собой изменение удельного веса каждого частного показателя в целом, например, удельный вес материальных ресурсов отчётного года в издержках обращения минус удельный вес материальных ресурсов планового года.

Факторный анализ проводят для того, чтобы увидеть, как различные составляющие одного и того же показателя (например, производительность труда и его составляющие товарооборот и численность персонала) увеличивают или уменьшают результат последнего (здесь, производительности труда).

К основным методам факторного анализа относят, такие методы, как: балансовый метод; метод цепных подстановок; методы абсолютных и относительных разниц; методы индивидуальных и групповых индексов, интегральный метод и метод долевого участия [29. с.68].

Так, балансовый метод состоит в сопоставлении двух равновесных рядов показателей, например, две стороны бухгалтерского баланса или другое, например, определение объёма реализованной продукции, если известны выпуск и остатки на начало и конец периода.

Методом цепных подстановок пользуются при выявлении, как и в каком направлении повлиял на анализируемый показатель тот или иной фактор, являющийся одним из составляющих данного показателя, соответственно составляющих может быть два и более. Например, при анализе товарооборота предприятия, изучают влияние изменение цены товара и объёма продаж данного товара. Если же анализируемым показателем является чистая прибыль предприятия, то его составляющими будут выручка от реализации, издержки, валовой доход, прибыль от реализации, прочие доходы и расходы.

Так, метод индивидуальных индексов применяют при расчёте влияния на анализируемый показатель факторов, если их зависимости мультипликативные (например, влияние на объём продаж факторов-среднесписочная численность работников и средняя выработка на одного работника-это, двухфакторная модель) или кратные (например, влияние на срок оборачиваемости товаров таких факторов, как средний запас товаров и однодневный объём продаж).

Интегральный метод анализа используется только для двухфакторных мультипликативных зависимостей [29. с.76].

Преимуществом данного метода является его объективность, т.к. при его использовании порядок замены факторов не имеет значения [29. с.76].

Или, в интегральном методе действует логарифмический закон перераспределения факторных нагрузок. Он носит универсальный характер, так как применим и для мультипликативных моделей, и для кратных, а также и для смешанных взаимосвязей факторов.

Метод групповых индексов используется в том случае, если каждый факторный показатель имеет более двух значений (например, для выявления изменений выручки, анализируется несколько групп товаров). Здесь результативным показателем является выручка, то есть, произведение цены товара на объём продаж данного вида товара. Находим индекс объёма продаж (его можно представить, как произведение индексов количественного и качественного показателей, которые в дальнейшем используются в виде самостоятельных показателей) путём деления фактического объёма выручки на плановый, а главное, разница между этими показателями есть общее изменение выручки. Так, здесь индексы количественного и качественного показателей показывают влияние каждого на объём выручки.

Необходимо сказать, что все расчёты должны быть подкреплены выводами и рекомендациями.

Метод долевого участия используется в том случае, если необходимо определить опосредованное влияние факторов на изменение результативного

показателя, например, определить влияние изменений структуры проданной продукции и индивидуальных цен на изменение выручки [29. с.79].

Методов анализа показателей, как мы видим много, и они разные, соответственно анализируя тот или иной показатель мы должны выбрать тот метод, который полностью охарактеризует полученный нами результат. Для оценки деятельности предприятия важно найти и показать те факторы, которые больше всего повлияли на рост или падение результирующего показателя, чтобы своевременно сделать обоснованные выводы и разработать мероприятия по их улучшению.

Методика анализа издержек обращения, как и методика анализа финансового результата предполагает применение различных способов и приёмов расчёта влияния на данные показатели тех или иных факторов. Анализ данных показателей проводится для того чтобы, выявить резервы экономии, для выяснения как нормализовать или оптимизировать издержки для эффективной работы предприятия. Затем, конечно же разработать мероприятия по их снижению, что немаловажно для увеличения суммы получаемой предприятием прибыли.

Как говорилось выше анализ издержек обращения проводится в два этапа: сначала анализируют издержки по предприятию в целом, а затем по статьям. Так, уровень издержек обращения рассчитывают путём деления суммы издержек обращения на размер товарооборота предприятия, взятые за один и тот же период и в конце результат умножаем на 100. Уровень издержек обращения показывает часть текущих затрат в цене товара.

В процессе анализа издержек обращения обязательно рассчитывают и изучают такие показатели, как размер и темп изменений, другими словами их динамику. Размер изменений издержек обращения рассчитывают путём вычитания из абсолютной суммы издержек обращения анализируемого периода абсолютную сумму издержек обращения отчётного периода. Соответственно темп изменений издержек обращения рассчитывается как отношение абсолютной суммы издержек обращения анализируемого периода

к абсолютной сумме издержек обращения отчётного периода, умноженное на 100. И показывает уменьшение или увеличение суммы расходов по доведению товаров до потребителя.

Так, сумму относительной экономии или перерасхода издержек можно определить несколькими разными способами.

Первый способ – умножением размера изменения издержек обращения на фактический товарооборот и полученного выражения на 100 %;

Второй способ – как разность между фактической суммой издержек обращения и их скорректированной величиной; скорректированная сумма определяется умножением фактического товарооборота на плановый уровень затрат и делением на 100 %;

Третий способ – умножением плановой суммы издержек обращения на процент выполнения товарооборота и делением на 100 %[28,с.179].

Далее при анализе издержек обращения, как и других экономических показателей необходимо показать влияние на их объём различных факторов, от которых зависит изменение издержек обращения. Такими факторами являются для издержек обращения объём товарооборота, структура товарооборота и уровень розничных цен. Если касаться вопроса постатейного анализа, то здесь факторами, влияющими на отдельно взятую статью расходов, может быть и изменение тарифов и ставок на составляющие этих расходов.

Анализ прибыли и рентабельности работающего предприятия проводят с целью определить или найти резервы повышения прибыли и рентабельности предприятия для того, чтобы укрепить его финансовое положение.

Так, задачами анализа прибыли и рентабельности предприятия являются: определить степень выполнения плана по прибыли и рентабельности; определить, как повлиял тот или иной фактор на размер

прибыли и рентабельности предприятия; выявить есть ли возможности у предприятия для повышения прибыли и рентабельности.

Основные показатели, используемые при анализе прибыли и рентабельности предприятия – это валовой доход, издержки обращения, прибыль от реализации продукции, сумма налога на прибыль, объём товарооборота.

Выводы по главе: целью анализа издержек обращения и финансового результата предприятия является удовлетворение субъектами и объектами своих экономических интересов.

## **2 Анализ издержек обращения и формирование финансового результата ООО «SHODIYONABEGIM»**

### **2.1 Анализ издержек обращения предприятия ООО «SHODIYONABEGIM»**

Торговое предприятие ООО «SHODIYONABEGIM» занимается продажей бытовой техники, которая производится Узбекской фирмой «ARTEL». Торговое предприятие имеет большой торговый зал площадью 240 кв. м. и складское помещение площадью 200 кв. м., где работают 12 работников, из них 7 продавцы-консультанты. Основные траты на доведение товара до потребителя приходятся на покупку товара, оплату труда персонала, на содержание автотранспорта и торгово-складских площадей, на подготовку (распаковка и настройка) товара и его хранение.

Как говорилось выше, издержки обращения – это выраженные в деньгах затраты на труд, который связан с продажей товаров и доставки его от производителя до потребителя. Эта израсходованная сумма включает в себя расходы на заработную плату торговых работников, доставку товаров до мест потребления, подготовку и хранение товаров и другое. Эта основная составляющая цены, является существенным резервом экономии средств на предприятии.

Так, перед любым анализом, как и перед анализом издержек обращения, ставятся основные задачи, такие как выявление резервов экономии, нормализация или оптимизация издержек обращения и разработка мер по устранению различного рода потерь.

Анализ расходованной суммы проводится в два этапа:

- 1) Общий анализ;
- 2) Анализ по статьям расходов.

В первый этап анализа будет включён анализ товарооборота предприятия в его связи с суммой и уровнем издержек обращения.

На экономичность торгового дела указывает такой показатель, как уровень издержек обращения. Его можно определить путём отношения издержек к товарообороту предприятия, также он показывает долю текущих затрат в цене товара. Анализируя обязательно изучают динамику издержек обращения, то есть как последние изменились, соответственно выросли или уменьшились, в абсолютной сумме и темп изменения, какой процент они составили к первоначальному уровню.

Второй этап будет занимать анализ издержек обращения по статьям расходов.

Для проведения анализа нам необходимы основные экономические показатели хозяйственной деятельности предприятия ООО «SHODIYONABEGIM», которые представим в таблице 3.

Таблица 3 – Основные экономические показатели хозяйственной деятельности предприятия ООО «SHODIYONABEGIM» за 2018-2020 годы, в тыс. сум.

Показатели	2018 год	2019 год	Абсолютное изменение	Относительное изменение, %	2020 год	Абсолютное изменение	Относительное изменение, %
Товарооборот	1295274	1511264	215990	116,68	1694471	183207	112,12
Себестоимость продаж	951884	1054134	102250	110,74	1129588	75454	107,16
Издержки обращения	225305	252182	26877	111,9	255202	3020	101,19
Чистая прибыль	94930	170790	75860	179,9	287184	116394	168,2

Из таблицы 3 видно, что основные показатели предприятия все снизились на определённый процент, и одним из факторов, повлиявших на это снижение является то, что в 2020 году ситуация в стране ухудшилась из-

за карантина в связи с пандемией COVID-19. Так, темп изменений товарооборота предприятия в 2018 году составлял 123,5%. А в 2019 году он вырос на 16,68%  $[(1511264/1295274*100)-100]$ , соответственно, в 2020 году увеличился на 12,12%. Себестоимость продаж увеличилась и составила в 2019 году 110,74%, в 2020 году – 107,16%. В суммарном выражении себестоимость продаж в 2018 году составляла 754854тыс. сум. или по отношению к 2018 году она составляла 126,1%. Показатель чистой прибыли изменяется по-разному, так в 2020 году он понизился и составил 168,2%, против 179,9% – 2019 года, а в 2018 году был на уровне 178,8 %. Причину того, что в 2020 году чистая прибыль была не очень высокая, о сравнению с 2019 и 2018 годами, нам придётся выяснять. Но предварительно нужно сказать, что даже когда издержки обращения по сравнению с 2017 годом составили в относительном выражении 104,9%, то себестоимость продаж составляла 126,1%, как говорилось выше. Соответственно получен уменьшенный валовой доход, показатель, от которого в дальнейшем и начинается расчёт чистой прибыли.

Основные показатели экономической деятельности ООО «SHODIYONABEGIM», такие как товарооборот предприятия, издержки обращения и чистая прибыль представлена на рисунке 9.

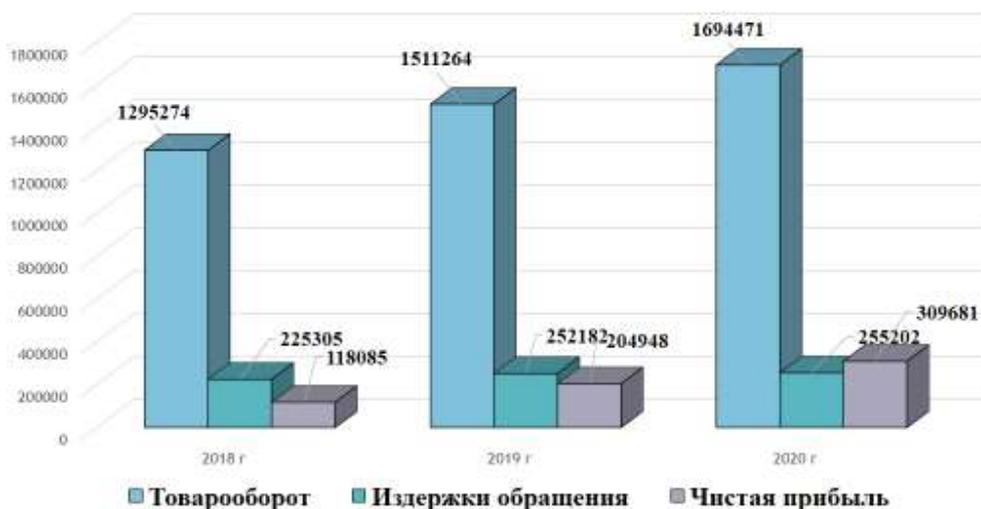


Рисунок 9 – Основные показатели экономической деятельности ООО «SHODIYONABEGIM», в тыс. сум.

Как известно, все предприятия на сегодняшний день самостоятельно вправе структурировать статьи издержек обращения. В основном предприятия придерживаются основных правил, но могут позволить суммировать какие-то издержки в одно целое. Так, статьи издержек обращения, по которым ведётся учёт на предприятии ООО «SHODIYONABEGIM» представлены на рисунке 10.



Рисунок 10 – Статьи издержек обращения на предприятии ООО «SHODIYONABEGIM»

Структура расходов на предприятии ООО «SHODIYONABEGIM» представлена в таблице 4, это и транспортные расходы с их оплатой погрузочно-разгрузочных и экспедиционных работ и оплаты горючесмазочных материалов; это и расходы на оплату труда работников предприятия с социальным платежом; и расходы на освещение и водоканализацию; и прочие расходы, включая сюда и рекламу, и суммы

банковского кредита, и суммы на представительские расходы, и суммы за пользование кассовыми аппаратами и платёжными терминалами и так далее.

Таблица 4 – Данные о структуре издержек обращения в ООО «SHODIYONABEGIM»

Наименование статьи издержек обращения	Наименование расходов
1. Транспортные расходы	Оплата транспортных услуг организаций, доставляющих товар; Оплата погрузочно-разгрузочных работ; Оплата работы экспедитора; Оплата горюче-смазочных материалов для автомобилей предприятия;
2. Расходы на оплату труда	Оплата труда работников предприятия; Выплаты премий и компенсаций работникам предприятия;
3. Отчисления на социальные нужды	Отчисления на социальные нужды
4. Амортизация основных средств	Амортизация основных средств
5. Расходы на освещение торгового зала и прочего имущества	Оплата электроэнергии, расходуемой предприятием;
6. Прочие расходы	Расходы на подготовку и переподготовку кадров; Сумма затрат на уплату налогов и сборов; Расходы по оплате информационных, аудиторских и консультационных услуг; На рекламу; На хранение товара; На содержание и ремонт здания;

Отдельно хотим сказать о статье «прочие расходы», так как на предприятии ООО «SHODIYONABEGIM» составляющие её немного иные, чем на других предприятиях (см. рис.11), что связано с решением руководства. Дальнейшие постатейные расчёты издержек обращения будут связаны с этой информацией.

Составим нижеследующую таблицу для того чтобы, провести анализ уровня издержек обращения предприятия. В таблице 5 представлены сгруппированные данные издержек обращения (постоянные и переменные) по предприятию ООО «SHODIYONABEGIM» за 2018-2020 годы для упрощения действий дальнейшего анализа.

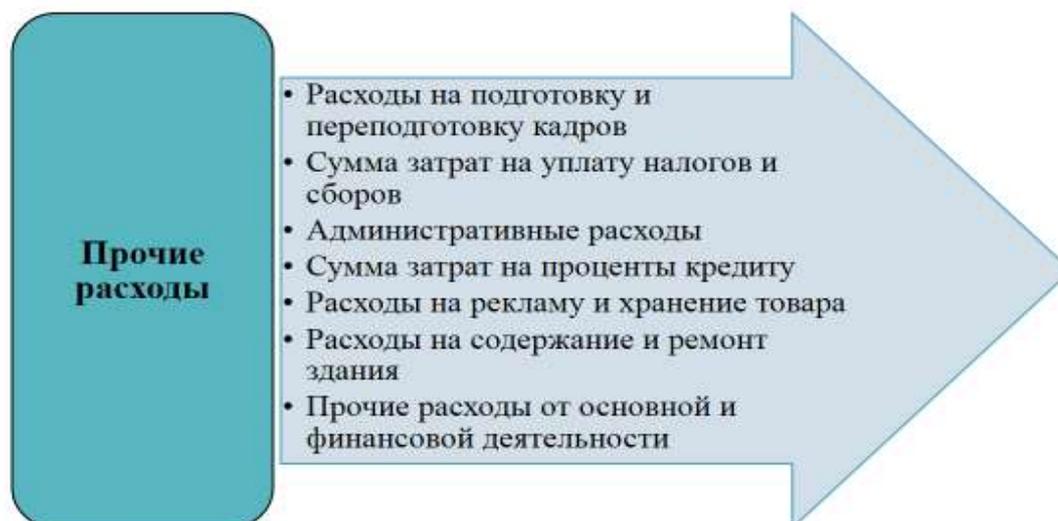


Рисунок 11 – Структура статьи «прочие расходы» на предприятии ООО «SHODIYONABEGIM»

Таблица 5– Данные по статьям и группам издержек обращения в ООО «SHODIYONABEGIM» за 2018-2020 г.г. в тыс. сум.

Статьи издержек	2018 год	2019 год	Группы издержек		2020 год	Группы издержек	
			Постоян-ные	Пере-менные		Постоян-ные	Пере-менные
Транспортные расходы	24000	26400		26400	28100		28100
Расходы на оплату труда	120000	127600		127600	129000		129000
Отчисления на социальные нужды	14400	15312		15312	15480		15480
Амортизация основных средств	28000	25760	25760		22700	22700	
Расходы на электроэнергию для нужд предприятия	5300	6020	6020		8100	8100	
Прочие расходы	33605	51090	17002	34088	51822	17002	34820
Всего издержек	225305	252182	48782	203400	255202	47802	207400

Динамику развития издержек обращения по предприятию представим в таблице 6.

Таблица 6 – Динамика развития издержек обращения по предприятию за 2019-2020 годы

Статьи издержек	2018 год	2019 год	Изменения		2020 год	Изменения	
			В абсолютном выражении, тыс. сум.	В процентах по отношению к предыдущему году		В абсолютном выражении, тыс. сум.	В процентах по отношению к предыдущему году
Товарооборот	1295274	1511264	215990	116,7	1694471	183207	112,1
Условно-постоянные	49200	48782	-418	99,1	47802	-980	97,9
Условно-переменные	176105	203400	27295	115,5	207400	4000	101,9
Всего издержек	225305	252182	26877	111,9	255202	3020	101,2

Анализируя таблицу 6, необходимо сказать, что за 2019 – 2020 годы происходит постепенное снижение издержек обращения предприятия. Здесь видно, что уменьшение товарооборота, в частности, за 2020 год товарооборот снизился со 116,7% до 112,1, должно было привести к повышению условно-постоянных издержек обращения предприятия, но этого не происходит. Вывод таков: руководство предприятия и в 2019 году, и в 2020 году уменьшило эту группу издержек, считая их необоснованно большими. Другими словами, это правильное использование ресурсов.

Немаловажным показателем для анализа состояния издержек обращения на предприятии является уровень издержек обращения, который рассчитывается в процентах к товарообороту предприятия. И надо отметить тот факт, что на большинстве предприятиях именно расходы оплату труда работников составляют большую часть издержек и в сумме, и по уровню.

Уровень издержек обращения в процентах к товарообороту за 2018-2020 годы представим в таблице 7.

Таблица 7 – Уровень издержек обращения в процентах к товарообороту 2018-2020 г.г.

Статьи издержек	2018 год, тыс.сум.	Уровень в % к обороту	2019 год, тыс.сум.	Уровень в % к обороту	2020 год, тыс.сум.	Уровень в % к обороту
Товарооборот	1259274	100	1511264	100	1694471	100
Транспортные расходы	24000	1,9	26400	1,7	28100	1,7
Расходы на оплату труда	120000	9,5	127600	8,4	129000	7,6
Отчисления на социальные нужды	14400	1,1	15312	1,0	15480	0,9
Амортизация основных средств	28000	2,2	25760	1,7	22700	1,3
Расходы на электроэнергию для нужд предприятия	5300	0,4	6020	0,4	8100	0,5
Прочие расходы	33605	2,7	51090	3,4	51822	3,1
Всего издержек	225305	17,9	252182	16,7	255202	15,1

Из таблицы 7 видно, что общий уровень издержек обращения на предприятии из года в год уменьшается, что составило в 2018 году 17,9%, в 2019 году 16,7% и в 2020 году 15,1%. Данный факт положительно влияет на получение прибыли и рентабельность предприятия ООО «SHODIYONABEGIM». Основными издержками предприятия являются оплата труда работников, они составляют 7,6% к обороту 2020 года, большую часть всех издержек обращения, но необходимо отметить, что эти расходы тоже сокращаются. Статьи издержек «Амортизация основных средств» и «Транспортные расходы» меньше издержек на оплату труда в пять раз и они тоже уменьшаются. Нет системы в тенденции прочих расходов.

В таблице 8 представим данные о структуре издержек обращения в тыс. сум. и процентах.

Таблица 8 – Структура издержек обращения предприятия ООО «SHODIYONABEGIM»

Статьи издержек	2018 год	Доля в общем, %	2019 год	Доля в общем, %	2020 год	Доля в общем, %
Транспортные расходы	24000	10,7	26400	10,5	28100	11,0
Расходы на оплату труда	120000	53,3	127600	50,6	129000	50,5
Отчисления на социальные нужды	14400	6,4	15312	6,1	15480	6,1
Амортизация основных средств	28000	12,4	25760	10,2	22700	8,9
Расходы на электроэнергию для нужд предприятия	5300	2,4	6020	2,4	8100	3,2
Прочие расходы	33605	14,9	51090	20,3	51822	20,3
Всего издержек	225305	100	252182	100	255202	100

Исследуя таблицу 8, выяснили, что в 2020 году по сравнению с 2019 годом увеличились расходы транспортные, расходы на электроэнергию, а доля прочих расходов осталась неизменной. Увеличение транспортных расходов составило 104,8п.п., а расходов на электроэнергию 133,3п.п. Незначительно уменьшились доли расходов по оплате труда работников, и доля статьи «Амортизация основных средств» тоже уменьшилась.

Так, доля статьи «Амортизация основных средств» в 2020 году, по сравнению с предыдущим, уменьшилась на 12,8п.п.  $(100-(8,9/10,2*100))$ .

В таблице 9 приведены данные об издержках обращения в виде суммы и уровня в процентах к обороту по ООО «SHODIYONABEGIM» в 2018-2020 годах.

Таблица 9 – Данные об уровне издержек обращения в ООО «SHODIYONABEGIM» за 2018-2020 г.г.

Показатели	2018 год	2019 год	В абсолютном выражении	В п.п.	2020 год	В абсолютном выражении	В п.п.
Товарооборот	1295274	1511264	215990	-	1694471	183207	-
Издержки обращения:							
Сумма, тыс. сум.	225305	252182	26877	-	255202	3020	-
Уровень в % к обороту	17,4	16,7	-	95,93	15,1	-	90,26
В том числе:							
а) условно-постоянные издержки	49200	48782	-418	-	47802	-980	-
в тыс. сум.;	3,8	3,23	-	84,98	2,8	-	86,68
В % к обороту							
б) условно-переменные издержки							
в тыс. сум.;	176105	203400	27295	-	207400	4000	-
В % к обороту	13,6	13,46	-	98,99	12,24	-	90,94

Хотя издержки обращения в 2017 году составляли 20,5% к товарообороту, нужно отметить, что за анализируемый период уровень издержек обращения из года в год снижается. Так, в 2018 году они составляли 17,4% к товарообороту предприятия. В 2019 году снижение составило 16,7%, что составило 95,93п.п., и в 2020 году снижение составило 15,1% и в процентных числах – 90,26. Конечно, это положительный факт, не плохо и то, что на предприятии снижаются условно-переменные издержки. Так, в 2018 году они составляли 13,6% к товарообороту предприятия, в 2019 году – 13,46% и в 2020 году -12,24%.

Снижение условно-переменных издержек составило на 1,01п.п. (100-98,99) в 2019 году и 9,06п.п. (100-90,94) в 2020 году. Здесь необходимо

отметить, что на снижении условно-переменных издержек в 2020 году отразился тот факт, что в Узбекистане были изменены, в сторону резкого снижения, налоговые ставки на прибыль от доходов предприятия (имеется ввиду налог на прибыль).

Снижение издержек обращения, это положительный результат работы предприятия, в том случае если прямо пропорционально будет расти объём товарооборота предприятия. На анализируемом предприятии товарооборот изменяется скачкообразно, можно сделать вывод, что работает предприятие без предварительного изучения рынка.

Для наглядности данные об уровне условно-постоянных и условно-переменных издержках обращения предприятия ООО «SHODIYONABEGIM» представим на рисунке 12.

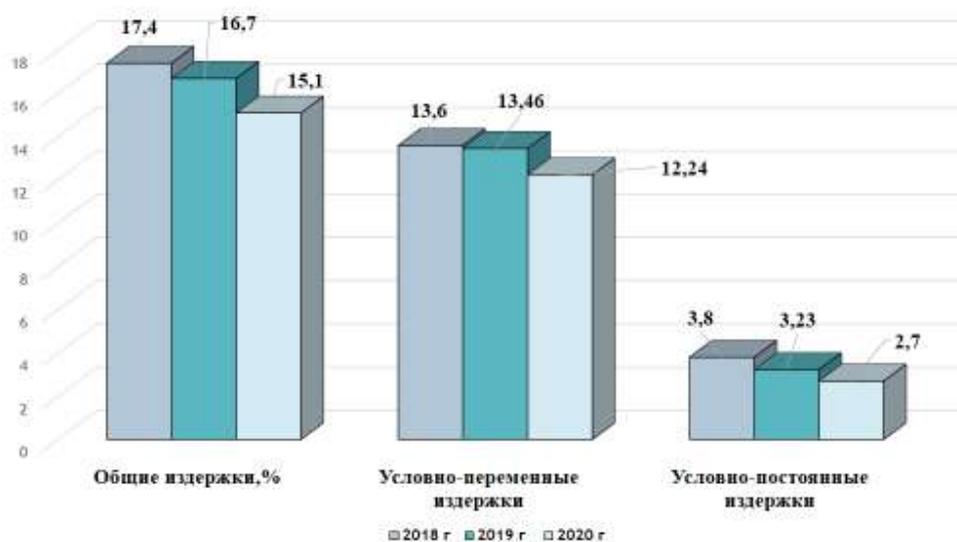


Рисунок 12 – Уровень условно-постоянных и условно-переменных издержек обращения предприятия, в %

Всем известно, что объём товарооборота зависит от покупной цены товара и надбавки или наценки предприятия. В 2018 году по сравнению с 2017 годом цены на бытовую технику фирмы «ARTEL» возросли на 12,9 процента и индекс цен составил 1,129. Ниже покажем влияние ценового и

неценового факторов как на товарооборот предприятия, так и на издержки обращения (см. табл.10).

Таблица 10 – Данные издержек обращения с учётом ценового фактора и уровня инфляции в 2019 и в 2020 годах

Показатель	2018 г	2019 г	Индекс цен	Скорректированное значение	Влияние цены	Влияние фактора (кроме цены)	Темп роста без влияния цены, %
А	1	2	3	4=2/3	5=2-4	6=4-1	7=4/1*100
Товарооборот, тыс. сум.	1295274	1511264	1,2	1259387	251877	-35887	97,23
Издержки обращения, тыс. сум.	225305	252182	1,2	210152	42030	-15153	93,27
	2019 г	2020 г	Индекс цен	Скорректированное значение	Влияние цены	Влияние фактора (кроме цены)	Темп роста без влияния цены, %
Товарооборот, тыс. сум.	1511264	1694471	1,25	1355577	338894,2	-155687	89,69
Издержки обращения, тыс. сум.	252182	255202	1,25	204162	51040	-48020	80,96

Из таблицы 10 видно, что цены в 2019 году увеличились на 20%, а в 2020 году на 25%. Так, темп роста (снижения) товарооборота без влияния цены в 2019 году составил 97,23%, а в 2020 году – 89,69%. Что означает весь объём товарооборота находится под влиянием ценового фактора, то есть за счёт роста цен на бытовую технику предприятие получило и прибыль от реализации и чистую прибыль. Так, снижение данного показателя составило 92,24 ( $89,69/97,23*100$ ) процентных пункта. Говоря об издержках обращения, мы видим идентичное снижение 93,27% в 2019 году по сравнению с 2018 годом и 80,96% в 2020 году. Соответственно снижение составило 86,8 ( $80,96/93,27*100$ ) процентных пункта.

На нижеследующем рисунке представлены изменения товарооборота предприятия под влиянием как ценового, так и прочих факторов.



Рисунок 13- Изменения товарооборота предприятия под влиянием как ценового, так и прочих факторов, в тыс. сум.

Далее произведём расчёт влияния факторов на сумму издержек ООО «SHODIYONABEGIM» и результаты сведём в таблицу 11.

Таблица 11 – Расчёт влияния факторов на сумму издержек ООО «SHODIYONABEGIM» в 2020 г. в тыс. сум. [15, с. 123]

Показатели	Формула расчёта	Расчёт	Результат, тыс. сум.
Товарооборот в сопоставимых ценах	$TO_{сц} = TO_{2020} / I_p$	1694471/1,25	+1355577
Издержки обращения, пересчитанные на отчётный товарооборот в сопоставимых ценах	$И(TO_{2019}) = \frac{y_{и\ пер} \cdot TO_{сц}}{100} + И_{пост}^0$	(13,46*1355577/100)+48782	+231242,7
Изменение издержек под влиянием физического объёма товарооборота	$\Delta И(то) = И(TO_{2019}) - И_{2019}$	231242,7 - 252182	-20939,3
Издержки обращения, в сопоставимых ценах	$И_{сц} = И_{2020} / I_p$	255202/1,25	+204162
Изменение издержек под влиянием цен на товары	$\Delta И(I_p) = И_{2020} - И_{сц}$	255202 - 204162	+51040
Изменение издержек под влиянием прочих факторов	$\Delta И(пр) = И_{сц} - И(TO_{2019})$	204162 - 231242,7	-27080,7
Общая сумма влияния факторов на изменение издержек	$\Delta И = \Delta И(I_p) + \Delta И(то) + \Delta И(пр)$	51040 - 20939,3 - 27080,7	3020

Из таблицы 11 видно, что за 2019-2020 годы на предприятии выявлен перерасход издержек на 5104 тыс. сум., за счёт изменения (снижения) физического объёма товарооборота на 20939,3 тыс. сум. Что говорит о снижении спроса на бытовую технику. В 2019 году перерасход издержек обращения составил 42030,4 тыс. сум., в том числе за счёт изменения количества проданных товаров 4828,4 тыс. сум.

Далее рассчитаем влияние оборота на изменение условно-переменных статей издержек, узнаем, сэкономило предприятие или перерасходовало издержки и в каком размере. Для этого используем условные издержки, пересчитанные к отчётному товарообороту.

Так, уровень транспортных расходов определим по формуле:

$$U_{\text{тр}} = \frac{I_{\text{тр}} * 100\%}{\text{ТО}}, \quad (1)$$

где  $I_{\text{тр}}$  – транспортные расходы соответствующего периода, тыс. сум.;

ТО – товарооборот предприятия того же периода, что и издержки.

Сумму общих издержек, пересчитанную к обороту рассчитаем по формуле:

$$I_2 = \frac{U_0 * \text{ТО}_1}{100\%}, \quad (2)$$

где  $U_0$  – уровень общих издержек предыдущего периода, %;

$\text{ТО}_1$  – товарооборот отчетного периода, тыс. сум.

Сумму относительной экономии (-), или перерасхода (+) издержек определим по формуле:

$$\text{Э}(п) = I_1 - I_2 \quad (3)$$

Расчёт изменений издержек, произошедших за счёт динамики товарооборота произведём по формуле:

$$\Delta I_{\text{то}} = I_2 - I_0 \quad (4)$$

Изменение товарооборота предприятия определим по формуле:

$$\Delta \text{ТО} = \text{ТО}_1 - \text{ТО}_0, \quad (5)$$

где  $\text{ТО}_0$  – товарооборот предыдущего периода.

Произведём расчёты и полученные результаты сведём в таблицу 12.

Таблица 12 – Анализ условно-переменных издержек обращения

Статьи издержек обращения	2019 г		2020 г		Сумма издержек, пересчитанная к обороту, тыс.сум (И <sub>2</sub> )	Относительная экономия (-), перерасход (+) (Э(п))	Изменения	
	Сумма, тыс. сум. (И <sub>0</sub> )	Уровень % (У <sub>0</sub> )	Сумма, тыс. сум. (И <sub>1</sub> )	Уровень % (У <sub>1</sub> )			Сумма, тыс.сум	В том числе за счёт товаро-оборота
Транспортные расходы	26400	1,75	28100	1,66	29600	-1500	1700	3200
Расходы на оплату труда	127600	8,44	129000	7,61	143078,6	-14078,6	1400	15478,6
Отчисления на социальные нужды	15312	1,01	15480	0,91	17168,4	-1688,4	168	1856,4
Прочие расходы	34088	2,26	34820	2,05	38229	-3409	732	4141
Всего условно-переменных издержек	203400	13,46	207400	12,24	228076	-20676	4000	24676
Товарооборот	1511264		1694471					

Из таблицы 12 видно, что сумма издержек, пересчитанная к отчётному товарообороту в 2020 году составила 228076тыс. сум.  $((1694471*13,46)/100)$ , соответственно переменные издержки изменились по статьям на:

- транспортные расходы  $29600 - 26400 = 3200$ тыс. сум.;
- расходы на оплату труда  $143078,6 - 127600 = 15478,6$ тыс. сум.;
- отчисления на социальное страхование  $17168,4 - 15312 = 1856,4$ тыс. сум.;
- прочие расходы  $38229 - 34088 = 4141$ тыс. сум.

Проверка расчёта  $15478,6 + 3200 + 4141 + 1856,4 = 24676$ тыс. сум.

Из расчётов видно, что если бы уровень условно-переменных издержек обращения оставался бы на прежнем уровне, а не снизился, то

предприятие не смогло бы получить, относительную экономию по указанным статьям издержек: расходы на оплату труда (14078,6тыс. сум.); отчисления на социальные нужды (1688,4тыс. сум.); по статьям транспортные расходы 1500тыс. сум. и прочие расходы, соответственно 3409тыс. сум.

Далее проведём анализ транспортных расходов. В таблице 13 представлены составляющие статьи «Транспортные расходы», их абсолютная сумма и удельный вес.

Таблица 13 – Анализ составляющих статьи «Транспортные расходы»

Показатели	2018 г		2019 г		Абсолютное отклонение, тыс. сум.	Относительное отклонение, в п.п.	Темп изменения, %
	Сумма, тыс. сум.	Уд. Вес, %	Сумма, тыс. сум.	Уд. Вес, %			
«Транспортные расходы»	24000	100	26400	100	2400		110
Оплата транспортных услуг организаций, доставляющих товары	8668,8	36,1	9174,0	34,8	505,2	-1,4	105,8
Оплата погрузочно-разгрузочных работ	3168,0	13,2	2925,1	11,1	-242,9	-2,1	92,3
Оплата работы экспедитора	5359,2	22,3	5023,9	19,0	-335,3	-3,3	93,7
Оплата горюче-смазочных материалов для автомобилей предприятия	6804,0	28,4	9277,0	35,1	2473,0	6,8	136,3
	2019 г		2020 г				
«Транспортные расходы»	26400,0	100,0	28100,0	100,0	1700,0		106,4
Оплата транспортных услуг организаций, доставляющих товары	9174,0	34,8	7440,5	26,5	-1733,5	-1,2	81,0
Оплата погрузочно-разгрузочных работ	2925,1	11,1	3310,8	11,8	385,7	0,7	113,2
Оплата работы экспедитора	5023,9	19,0	4910,5	17,5	-113,4	-1,5	97,7
Оплата горюче-смазочных материалов для автомобилей предприятия	9277,0	35,1	12438,2	44,3	3161,2	2,1	134,1

Из таблицы 13 видно, что в 2019 году по сравнению с 2018 годом транспортные расходы предприятия увеличились на 10,0% (110-100). Что говорит о большом объеме грузоперевозок. А в 2020 году по сравнению с предыдущим годом рост расходов по статье «Транспортные расходы» составил 106,4%, что составило 96,7п.п., и это говорит о снижении общей суммы издержек обращения по статье «Транспортные расходы». Так, и в 2019 году выросла оплата горюче-смазочных материалов для автомобилей предприятия и составила 136,3%, а в 2020 году этот показатель вырос только на 134,1%. Этот показатель говорил о том, что покупатели бытовой техники этого предприятия пользовались услугой «бесплатная доставка», соответственно при росте цен на горючее и большом пробеге автомобиля данная статья расходов растёт. Но с временным карантином в стране товары продавались по интернету и довозились до дома потребителя, соответственно товарооборот предприятия в 2020 году вырос. Помогло креативное мышление персонала предприятия.

Для наглядности отобразим удельные веса составляющих статьи «Транспортные расходы» на рисунке 14.

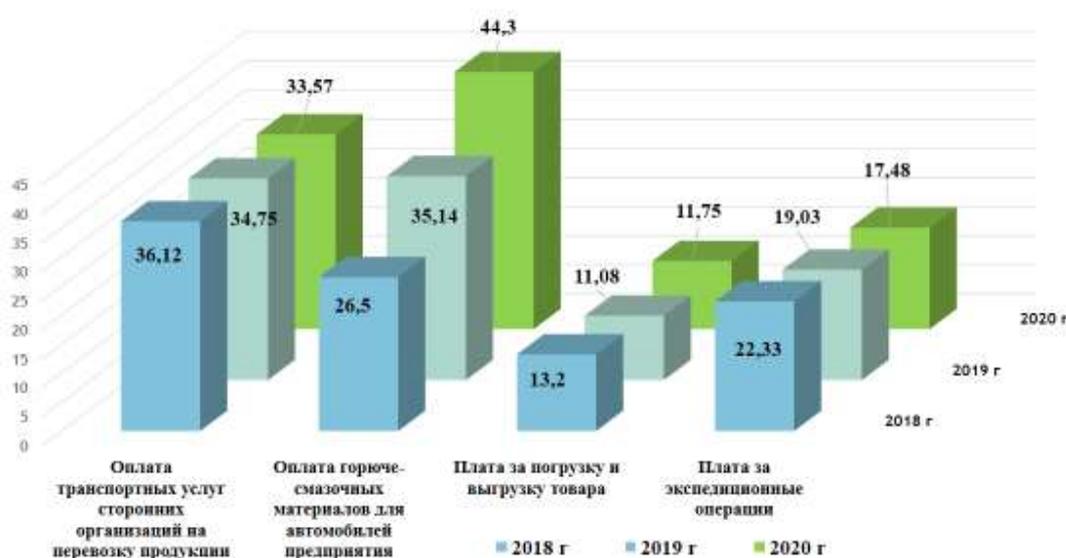


Рисунок 14 – Удельный вес составляющих статьи «Транспортные расходы»

На рисунке хорошо видно, что в 2020 году по сравнению с предыдущими годами снизились удельные веса расходов на оплату транспортных услуг сторонних организаций, отвечающих за доставку товара и оплата работы экспедитора. А такие составляющие статьи «Транспортные расходы», как оплата погрузочно-разгрузочных работ, и оплата горюче-смазочных материалов для автомобилей предприятия возросли. Необходимо отметить, что снижение удельного веса расходов на оплату транспортных услуг сторонних организаций за перевозку товара произошло за счёт снижения грузооборота предприятия. Так как, уже в первом квартале 2020 года, в связи с карантином были закрыты некоторые города страны для передвижения как городского транспорта, так для грузового. Рост цен на горючее повлёк за собой увеличение расходов на горючее.

Темп изменений таких составляющих, как оплата транспортных услуг сторонних организаций за перевозку товара составил в 2019 году 105,8% и в 2020 году 81,0%, снижение данных расходов, подтверждает то, что завоз бытовой техники на предприятие был сокращён. Оплата горюче-смазочных материалов для автомобилей предприятия составила в 2019 году 136,3% и в 2020 году 134,1%, снижение произошло на 1,5 (100-98,5) процентных пункта (см. рис. 14). Это дало предприятию относительную экономию по данной статье в размере 1500тыс. сум.

Основной персонал предприятия (продавцы, администратор и продавцы-консультанты) это люди, от которых во многом зависит и объём товарооборота предприятия и престиж предприятия. Отметим, тот факт, что основной персонал в 2018 году на предприятии составлял 9 человек, в 2019 и 2020 годах -10 чел. Изменений в списочном составе не было. Так заработная плата такового работника как администратор на предприятии составляет 2000000 сум, у продавца-консультанта заработная плата намного меньше- она составляет 1024500сум, хотя он выполняет большую работу- и рекламирует и качественно обслуживает и поддерживает престиж предприятия своим внешним видом.

Продолжая анализ издержек обращения предприятия ООО «SHODIYONABEGIM», рассчитаем изменение удельного веса основных работников, и узнаем рационально ли иметь такое число работников, не мешает ли это эффективному хозяйствованию предприятия. В таблице 14 покажем изменения расходов на оплату труда работников.

Таблица 14 – Расходы на оплату труда работников

	2018 г			2019 г			Отклонения	
	Количество человек	Месячный фонд заработной платы, тыс. сум.	Удельный вес, %	Количество человек	Месячный фонд заработной платы, тыс. сум.	Удельный вес, %	тыс. сум.	%
Администратор	1	2240	20	1	2240	18,8	0	100
Продавцы-консультанты	6	7168	64	7	7877	66,1	709	109,9
Обслуживающий персонал (техники)	2	1792	16	2	1792	15,1	0	100
Итого	9	11200	100	10	11909	100	709	106,33
	2019 г			2020 г				
Администратор	1	2240	18,8		2240	18,6	0	100
Продавцы-консультанты	7	7877	66,1		8008	66,5	131	101,7
Обслуживающий персонал (техники)	2	1792	15,1		1792	14,9	0	100
Итого	10	11909	100	10	12040	100	131	101,1

Из таблицы 14 видно, что в основном изменений не было, только в 2019 году приняли на работу одного продавца-консультанта. Анализ данной таблицы показывает, что на предприятии низкая заработная плата. Месячный фонд заработной платы работников предприятия в 2019 году составили 10633тыс. сум., что на 709тыс. сум. больше, чем в 2018 г в относительном выражении это составляет 106,33% и в 2020 году темп изменений составил 101,1%. Снижение расходов на оплату труда произошло на 4,9 (100-

[101,1/106,3\*100]) процентных пункта. Мы знаем, что на коммерческом предприятии руководитель может снизить заработную плату работнику без всяких на то объяснений. Возможно, это происходило и на данном предприятии и это одна из причин снижения издержек по статье «Расходы на оплату труда»

Расчёт рациональности применения труда такого числа основного персонала, или относительного отклонения ( $Ч_{отн}$ ) (экономия или перерасход, начнём с расчёта скорректированной численности работников ( $Ч_{ск}$ ), которая определяется по формуле:

$$Ч_{ск} = Ч_0 * I_{то}, \quad (6)$$

$$Ч_{отн} = Ч_0 - Ч_{ск} \quad (7)$$

где  $Ч_0$  – численность работников в базовом периоде;

$I_{то}$  – индекс роста товарооборота в сопоставимых ценах.

Определим индекс роста товарооборота в сопоставимых ценах:

в 2020 году

$$I_{то} = 1355577 / 1259386,6 = 1,0764$$

в 2019 году

$$I_{то} = 1259386,6 / 1147275,5 = 1,0977$$

Так, относительное отклонение (экономия или перерасход) численности работников в 2019 году составит:

$$9 * 1,0764 = 9,879 \text{ или } 10 \text{ человек,}$$

и в 2020 году

$$10 * 1,0977 = 10,7 \text{ или } 11 \text{ человек.}$$

Из расчётов видно, что перерасхода по численности основного персонала на предприятии не было, рост числа работников в 2019 году оправдан, то есть была производственная необходимость. А в 2020 году на предприятии новые работники не приняты.

Необходимо отметить, что без внимания не остаётся и производительность труда работников предприятия. Далее сделаем анализ

производительность труда работников предприятия ООО «SHODIYONABEGIM» используя данные из таблицы 15.

Таблица 15 – Данные по производительности труда

Показатели	2018 г	2019 г	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение	2020 г	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
Товарооборот, тыс. сум.	1295264	1511264	215990	116,67	1694471	183207	112,12
Численность работников, чел	9	10	1	111,1	10	0	100
Производительность труда, тыс. сум.	143919,3	151123,4	7207,1	105	169447,1	18320,7	112,12

Из таблицы 15 видно, что в 2019 году при росте товарооборота на 16,67% и увеличении численности работников на одного человека производительность труда (выработка) выросла с 117752,2тыс. сум. до 125938,7тыс. сум. или повысилась на 6,95%, что в сумме составило 8186,5тыс. сум. Это изменение производительности труда в сумме 7207,1тыс. сум. связано как с ростом товарооборота предприятия, так и с увеличением числа работников.

Нам также известно, что в 2019 году товарооборот предприятия вырос на 16,7%, среднемесячная заработная плата на 6,33 (см. табл. 14), в то время как производительность выросла только на 5%, соответственно данное положение нельзя считать эффективной работой предприятия. Нормальной ситуация станет тогда, когда приращение производительности труда будет больше, чем рост средней заработной платы, что и случилось в 2020 году на анализируемом предприятии.

Способом цепной подстановки можно выявить, в каком размере эти показатели повлияли на производительность труда.

Зная базовую и отчётную производительность труда найдём расчётную (2019г) путём деления товарооборота 2018 г на число работников

в отчётном периоде, получится 129526,4тыс. сум. (1295264/10). Рассчитываем количественную степень воздействия этих факторов на производительность труда, так за счёт увеличения числа работников на одного человека производительность труда снизилась на 14392тыс. сум., а увеличение товарооборота обеспечило рост выработки на сумму 21599тыс. сум.. При сложении этих данных получим абсолютное изменение производительности труда на 7207,1тыс. сум. (-14392+21599).

Здесь, мы, также выявим, как изменение выработки повлияло на рост товарооборота предприятия. На предприятии, где увеличение числа работников составило 111,1%, а выработка 105% и значимость последнего ниже, это может означать экстенсивность характера развития товарооборота.

Изменение товарооборота за счёт изменения выработки определяем по формуле:

$$Д_{то} = (1 - (У_{ч} / У_{то})) * 100\%, \quad (8)$$

где  $У_{ч}$  – темп прироста численности работников, %

$У_{то}$  – темп прироста товарооборота в 2019 г, %

$$Д_{то} = (1 - (11,1 / 16,67)) * 100 = 33,4 \%$$

На сколько вырос товарооборот предприятия за счёт роста числа работников, определим путём умножения общего прироста товарооборота 2019 года 215990 тыс. сум. на 66,6 (100-33,4).

Расчёт означает, что из общего прироста товарооборота (215990тыс. сум) 2019 года. 33,4%, или в сумме это составило 72140,7тыс. сум., получено за счёт увеличения производительности труда, соответственно, остальная часть прироста товарооборота получена за счёт роста численности работников 143849,3тыс. сум., или 66,6%. Так как в 2020 году новые работники на предприятие приняты не были, то можно смело сказать, что прирост товарооборота получен за счёт роста выработки.

Нам известно, что при режиме экономии предприятие может сократить свои издержки обращения также, за счёт экономии расходов на электроэнергию для нужд предприятия.

Далее проведём анализ расходов на электроэнергию для нужд предприятия ООО «SHODIYONABEGIM». Здесь необходимо отметить, что на данном предприятии ответственность за освещение в торговом зале и на складе прикреплена за одним из работников. Зная, что составляющими расходов на электроэнергию являются количество потребляемой предприятием электроэнергии и соответственно тариф на данный вид энергии, внесём эти данные в таблицу 16.

Таблица 16 – Данные для анализа расходов на электроэнергию по предприятию ООО «SHODIYONABEGIM»

Показатели	2018 г	2019 г	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение	2020 г	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
Расходы на электроэнергию для нужд предприятия, тыс. сум.	5300	6020	720	113,6	8100	2080	134,6
Количество потребляемой энергии, кВтч	14930	14864	-66	99,6	18000	3136	121,1
Тариф на электроэнергию за 1кВтч, сум.	355	405	50	114,1	450	45	111,1

Из таблицы 16 видно, что по статье «Расходы на электроэнергию для нужд предприятия» идёт рост издержек обращения, если в 2019 году рост издержек составил 113,6%, то в 2020 году – 134,6%, что на 18,6 (100-118,6) процентных пункта больше, чем в предыдущем году. Также, здесь видно, что значительно увеличен расход количества потреблённой энергии, при росте тарифов на электроэнергию.

Узнаем, что больше повлияло на рост издержек обращения предприятия тарифы на электроэнергию или количество, потреблённой электроэнергии, анализ проведём методом подстановки.

Так, мы уже имеем данные о базовых и фактических расходах на освещение, определим расчётные расходы на освещение ( $PЭ_{расч}$ ) по формуле [7]:

$$PЭ_{расч} = OЭ_1 * Э_0, \quad (9)$$

где  $OЭ_1$  – объём потреблённой электроэнергии в фактическом периоде, кВтч;

$Э_0$  – тариф на электроэнергию в базовом периоде, сум

$$PЭ_{расч} = 355 * 14864 = 5276,72 \text{ тыс. сум}$$

Теперь покажем, как изменение объёма потреблённой энергии повлияло на общую сумму издержек по статье «Расходы на электроэнергию для нужд предприятия» путём вычитания из расчётных расходов на электроэнергию базовых.

$$5276,72 - 5300 = -23,28 \text{ тыс. сум.}$$

Для того, чтобы выяснить как изменились расходы по данной статье в зависимости от тарифов за пользование электроэнергией, мы вычтем из фактических расходов расчётные.

$$6020 - 5676,72 = 743,28 \text{ тыс. сум.}$$

Получилось следующее, что абсолютное изменение по статье «Расходы на электроэнергию для нужд предприятия» 720 тыс. сум. произошло за счёт повышения тарифов на электроэнергию в сумме 743,28 тыс. сум., что составило 103,2% и минус 3,2% (-23,28 тыс. сум.) за счёт количества потребленной энергии, то есть работники предприятия бережливо относились к расходу электроэнергии.

Такие издержки, как амортизация основных средств получают путём прибавления отчисленной суммы амортизации основных фондов в месяц, причём, есть специально установленная для этого норма. Эта норма зависит от вида основных средств, так, например, на здания это 5 процентов, а на автомобили- 10 процентов.

Так, сумма амортизационных отчислений, рассчитывается как произведение нормы амортизации и среднегодовой стоимости основных

средств, соответственно от этих двух показателей или данных будет зависеть сумма издержек обращения. Сумма амортизационных отчислений вычитается из балансовой стоимости, получается остаточная сумма основных фондов, то есть за минусом износа основных средств. На данном предприятии применяется линейный способ начисления амортизации на основные средства.

В нижеследующей таблице 17 представим данные для анализа издержек обращения по статье «Амортизация основных средств»

Таблица 17 – Анализ издержек обращения по статье «Амортизация основных средств»

Показатели	2018 г	2019 г	В абсолютном выражении	В п.п.	2020 г	В абсолютном выражении	В п.п.
Издержки обращения, всего, тыс. сум.	225305	252182	26877	-	255202	3020	-
Условно-постоянные издержки							
Сумма, тыс. сум.	49200	48782	-418	-	47802	-980	-
Уд вес, %	21,8	19,3	-	88,5	18,7	-	96,9
Амортизация основных средств:							
Сумма, тыс. сум.	28000	25760	-2240	-	22700	-3060	-
Уд вес, %	12,4	10,2	-	82,25	8,9	-	87,25

Говоря о значениях таблицы 17, необходимо отметить, что удельный вес показателя «Амортизация основных средств» из года в год снижается, соответственно на предприятии не было новых приобретений основных средств. И соответственно при росте объёма товарооборота растёт фондоотдача основных средств, что характеризуется положительными тенденциями в развитии предприятия.

Так же, из таблицы видно, что на предприятии прослеживается снижение удельного веса группы условно-постоянных издержек обращения.

Подтверждая вышесказанное, выполним расчёт эффективности использования основных средств, данные и результаты сведём в таблицу 18.

Так, основными показателями эффективности использования основных средств являются фондоотдача – это отношение суммы товарооборота к среднегодовой стоимости основных средств, показывает сколько сум. товарооборота приходится на один сум. стоимости основных средств, и фондоёмкость – это обратный показатель фондоотдачи.

Таблица 18 – Показатели эффективности основных средств предприятия

Показатели	2018 г	2019 г	Абсолютное изменение	Относительное изменение, %	2020 г	Абсолютное изменение	Относительное изменение, %
Товарооборот, тыс. сум.	1259274	1511264	215990	120,0	1694471	183207	112,1
Средняя стоимость основных средств, тыс. сум.	350000	322000	-28000	92,0	257600	-64400	80,0
Фондоотдача, сум	3,598	4,693	1,095	130,4	6,578	1,885	140,2
Фондоёмкость, сум	0,278	0,213	-0,065	76,6	0,152	-0,061	71,4

Данные таблицы 18 указывают на то, что за 2019-2020 годы фондоотдача основных средств предприятия увеличивается, а обратный показатель фондоёмкость уменьшается. Оборот основных средств в 2019 году увеличился и составил 1,095 сум на 1 сум. товарооборота, а в 2020 году соответственно 1,885 сум.

Так как новых основных средств на предприятии не приобреталось, то это происходит за счёт снижения такой статьи издержек обращения, как «Амортизация основных средств». Таким образом, эффективность использования основных средств проявляется не только в росте товарооборота, но и в сокращении издержек по реализации продукции.

Так же, из таблицы видно, что на предприятии прослеживается снижение удельного веса группы условно-постоянных издержек обращения.

В таблице 19 представим некоторые составляющие статьи «Прочие расходы» для проведения их анализа и разработки путей снижения данного вида издержек. Здесь мы представим особо крупные размеры сумм издержек обращения. На анализируемом предприятии это расходы на рекламные кампании, расходы на содержание и ремонт основных средств, здесь зданий и единственного подержанного грузового автомобиля марки LАВО и уплата налогов, обязательных платежей и сборов.

Таблица 19 – Анализ издержек обращения по статье «Прочие расходы»

Показатели	2018 г	2019 г	В абсолютном выражении	В п.п.	2020 г	В абсолютном выражении	В п.п.
Издержки обращения, всего, тыс. сум.	225305	252182	26877	-	255202	3020	-
Статья «Прочие расходы»							
Сумма, тыс. сум.	33065	51090	18025	-	51822	732	-
Уд вес, %	14,67	20,26	-	138,1	20,3	-	100,2
Расходы на рекламу							
Сумма, тыс. сум.	3500	3500	0	-	4000	500	-
Уд вес, %	10,6	6,9	-	65,0	7,7	-	111,5
Содержание и ремонт основных средств							
Сумма, тыс. сум.	2500	2500	0	-	2500	0	-
Уд вес, %	7,5	4,9	-	65,3	4,8	-	97,9
Уплата налогов и сборов							
Сумма, тыс. сум.	17000	32050	15050	-	15100	-16950	-
Уд вес, %	51,4	62,7	-	121,9	29,1	-	46,4

Из таблицы 19 видно, на сколько изменились в 2020 году, по сравнению с предыдущим, расходы на рекламу, расходы на содержание и ремонт основных средств, расходы на налоги и сборы. Так, изменение (снижение) расходов на рекламу и содержание и ремонт зданий и машин составило 35% (100-65) в 2019 году, а в 2020 году расходы на указанные операции увеличились и составили соответственно 111,5% и 97,9%. В 2020

году снижение расходов на налоги и сборы составила 46,4% в сравнении со 121,9% предыдущего года. На это повлияло изменения в Налоговом законодательстве Республики Узбекистан на период пандемии.

Выводы по разделу:

Торговое предприятие ООО «SHODIYONABEGIM» занимается продажей бытовой техники, которая производится фирмой «ARTEL».

Издержки обращения – это выраженные в денежной сумме затраты труда, связанные с процессом продвижения товаров от мест производства к потребителю.

Основные показатели предприятия ООО «SHODIYONABEGIM» все снизились на определённый процент, и одним из факторов, повлиявших на это снижение является то, что в 2020 году ситуация в стране ухудшилась из-за карантина в связи с пандемией COVID-19.

Товарооборот предприятия в 2019 году вырос и составил 116,68%, соответственно, в 2020 году увеличился и составил 112,12%. Себестоимость продаж увеличились и составили в 2019 году 110,74%, в 2020 году – 107,16%. Сумма себестоимости продаж в 2018 году составляла 754854тыс. сум. или по отношению к 2018 году она составляла 126,1 %. Показатель чистой прибыли изменяется по-разному, так в 2020 году он понизился и составил 151,1%, против 173,6% -2019 года, а в 2018 году был на уровне 148,6%. О том, что в 2018 году чистая прибыль была не очень высокая предварительно можно сказать, что даже когда издержки обращения по сравнению с 2017 годом составили в относительном выражении 104%, то себестоимость продаж составляла 126,1%, соответственно уменьшился валовой доход, показатель, который служит основным из показателей при расчёте чистой прибыли.

Снижение издержек обращения, это положительный результат работы предприятия, в том случае если прямо пропорционально будет расти объём товарооборота предприятия.

## 2.2 Анализ формирования финансового результата предприятия ООО «SHODIYONABEGIM»

Самым первым доходом, который указан в форме 2 «Отчёта о прибылях и убытках» является валовой доход. Распознавание его составляющих частей, есть часть оценки финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия. Именно валовой доход является источником финансирования деятельности предприятия, и в том числе торгового, и формирования прибыли.

Анализируя валовой доход, предстоит решить такие задачи, как оценка ценовой политики предприятия, а также, то как она меняется. То как предприятие со своей ценовой политикой варьирует на рынке с изменчивым спросом и предложением, а также выявить ту группу товаров, которые имеют низкие издержки и высокую прибыль.

Проводя анализ и постоянно контролируя сумму и уровень валового дохода, предприятие может повысить объём покупательского спроса. Ведь предприниматель может снизить или повысить надбавку на цену и тем самым, добиться максимального дохода от продажи товаров. Но этому должно способствовать хорошее знание рынка: цены, спроса, потребителя и рыночной конъюнктуры.

Сначала проведём анализ темпа изменений валового дохода, данные для анализа представим в таблице 20.

Таблица 20 – Данные о динамике валового дохода предприятия ООО «SHODIYONABEGIM»

Показатели	2018 г	2019 г	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение	2020 г	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
1	2	3	4	5	6	7	8
Товарооборот, тыс. сум.	1295274	1511264	215990	116,68	1694471	183207	112,12

Продолжение таблицы 20

1	2	3	4	5	6	7	8
-в действующих ценах	1295274	1511264	215990	116,68	1694471	183207	112,12
-в сопоставимых ценах	1147275	1259387	112112	109,77	1355577	96190	107,64
Валовой доход от реализации, тыс. сум.	343390	457130	113740	133,12	564883	107753	123,57
Издержки обращения, тыс. сум.	225305	252182	26877	111,90	255202	3020	101,2
Уровень валового дохода к товарообороту в действующих ценах, %	17,4	16,7	-0,7	-	15,1	-1,6	-
Уровень валового дохода к издержкам обращения, %	152,4	181,3	28,9	-	221,3	40	-

Из таблицы 20 следует, что валовой доход от реализации в 2018 году был увеличен и составлял 116,67% ( $343390/294318*100$ ), в 2019 году вырос и составил 133,1%, а в 2020 году 123,57%. Также необходимо отметить, что за период 2019- 2020 годы валовой доход предприятия рос более высокими темпами, чем товарооборот и издержки обращения, последние изменились в сторону снижения на 9,6п.п. [ $(100-((101,2/111,9)*100)$ ]. Это, характеризует деятельность предприятия положительно, значит росла масса продаваемых товаров и уровень надбавок. Конечно же происходящему способствовал рост розничных цен, а также экономия ресурсов предприятия его работниками. Или другими словами, эффективность торговой деятельности предприятия, которая оценивается по показателю валового дохода возросла. Подтверждение этому, то что уровень валового дохода к издержкам обращения в 2019 г составил 181% и в 2020 г – 221%. Уровень валового дохода к товарообороту в действующих ценах с каждым годом снижается,

это может сыграть отрицательную роль в деятельности предприятия, если не контролировать процесс.

Далее проводим анализ прибыли торгового предприятия ООО «SHODIYONABEGIM», используя данные бухгалтерской отчетности – форму № 2 (см. прил. Б), результаты расчетов представим в таблице 21.

Таблица 21 – Анализ прибыли торгового предприятия ООО «SHODIYONABEGIM»

Показатели	2018 г	2019 г	Абсолют-но отклоне-ние	Относитель-ное отклоне-ние	2020 г	Абсолют-ное отклоне-ние	Относитель-ное отклоне-ние
Товарооборот, тыс. сум.							
В действующих ценах	1295274	1511264	215990	116,68	1694471	183207	112,12
В сопоставимых ценах	1147275	1259387	112112	109,77	1355577	96190	107,64
Валовой доход							
В сумме, тыс. сум.	343390	457130	113740	133,12	564883	107753	123,57
В процентах к обороту, %	26,52	30,25	3,73	-	33,33	3,08	-
Издержки обращения							
В сумме, тыс. сум.	225305	252182	26877	111,9	255202	3020	101,2
В процентах к обороту, %	17,4	16,67	-0,73		15,1	-1,57	-
Прибыль от реализации							
В сумме, тыс. сум.	118085	204948	86863	173,6	309681	104732	151,1
В процентах к обороту, %	9,12	13,6	4,44	-	18,3	4,7	-
Прочие доходы	310	312	2	100,6	110	-202	35,3
Прочие расходы	10520	11180	660	106,3	10540	-640	94,3
Прибыль до налогообложения	107875	194080	86205	179,9	299250	105170	154,2
Налог на прибыль	12945	23290	11845	-	12066	15881	-
Чистая прибыль							
В сумме, тыс. сум.	94930	170790	75860	179,9	287184	116394	168,2
В процентах к обороту, %	7,3	11,3	4	-	16,9	5,6	-

Так, быстрый (поверхностный) анализ основных показателей по таблице 21, таких как товарооборот и прибыль от реализации товаров показывает, что они находятся в положительной динамике, но тенденция, убывающая. Так, первый показатель- товарооборот увеличился в 2018 г составил 123,45%, в 2019 г -116,67%, а в 2020 – 112,12%, а прибыль от реализации соответственно по годам 149,4%; 173,6% и 151,1%. То же самое происходит и с показателем «чистая прибыль» в 2018 она составляла 157,4%; в 2019 г – 179,9%, а в 2020 г – 168,2%. Всё же, это помогло вырасти рентабельности от продаж с 9,1% 2018 году до 13,6% в 2019 году и до 18,3% к 2020 году. Конечно, объяснение этому не только рост цен на товары, но и экономное или бережливое ведение хозяйства.

Из таблицы 21 видно, что темпы прироста прибыли от реализации товара намного выше, чем темп роста издержек обращения во всём анализируемом периоде. Так, в 2018 году прибыль от реализации увеличилась до 148,6%, а издержки обращения до 104,9%, соответственно в 2019 г –173,6% и 111,9%, а в 2020 г -154,2% и 101,2%. И здесь необходимо отметить, что эти положительные изменения обеспечены тем, что валовой доход рос быстрее, чем издержки обращения (см. рис.15).

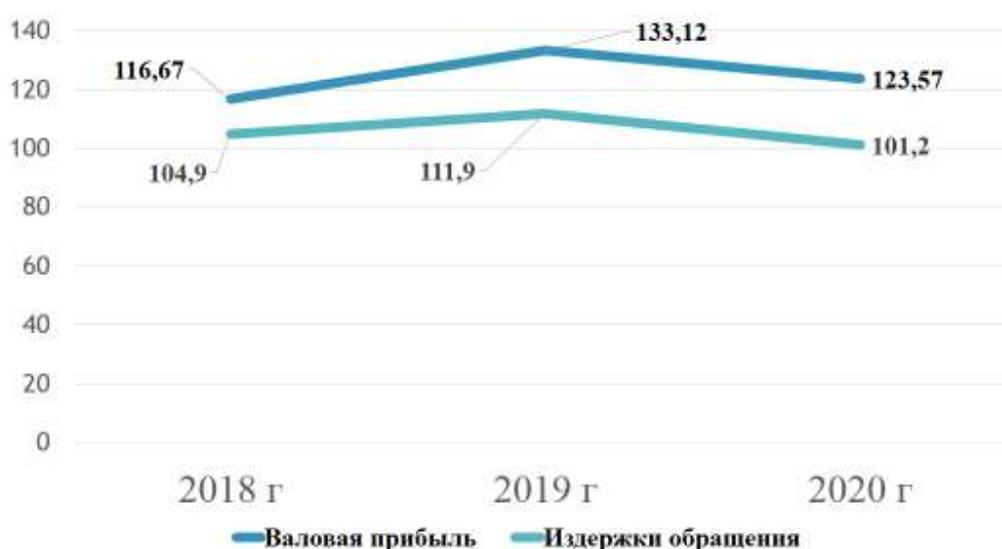


Рисунок 15 – Динамика валовой прибыли и издержек обращения, в %

Далее мы проведём факторный анализ прибыли, который более точно покажет за счёт каких составляющих-факторов увеличена чистая прибыль на предприятии ООО «SHODIYONABEGIM». Как известно, составляющими, которые влияют на размер прибыли, являются товарооборот в натуральном и денежном выражении, изменение цен на товар, изменение уровня валового дохода и уровня издержек обращения, прочие расходы и дохода. А главное, увеличиваться количество прибыли будет с ростом, таких показателей как валовая прибыль и прочие доходы, а уменьшаться с ростом издержек обращения и прочих расходов.

С помощью нижеследующей формулы покажем влияние товарооборота на прибыль от реализации товара.

$$\text{ЧП}(\text{ТО}) = \frac{(\text{ТО}_1 - \text{ТО}_0) * P_0}{100}, \quad (11)$$

где  $\text{ТО}_1$  и  $\text{ТО}_0$  – товарооборот, соответственно, отчётного и базисного периодов, тыс. сум.;

$P_0$  – базисный уровень рентабельности по прибыли от реализации товара, %.

Следующей формулой выявим влияние роста цен или ценового фактора на чистую прибыль предприятия.

$$\text{ЧП}(\text{Ц}) = \frac{(\text{ТО}_1 - \text{ТО}_{1\text{ соп}}) * P_0}{100}, \quad (12)$$

где  $\text{ТО}_1$  – товарооборот отчётного периода, тыс. сум.;

$\text{ТО}_{1\text{ соп}}$  – товарооборот отчётного периода в ценах прошлого периода тыс. сум.;

$P_0$  – базисный уровень рентабельности по прибыли от реализации товара, %.

Влияние физического объёма реализации на чистую прибыль определим по формуле:

$$\text{ЧП}(\text{Q}) = \frac{(\text{ТО}_{1\text{ соп}} - \text{ТО}_1) * P_0}{100}, \quad (13)$$

где  $\text{ТО}_1$  – товарооборот отчётного периода, тыс. сум.;

$TO_{1 \text{ соп}}$  – товарооборот отчётного периода в ценах прошлого периода  
тыс. сум.;

$P_0$  – базисный уровень рентабельности по прибыли от реализации товара, %.

Влияние изменения среднего уровня валового дохода на чистую прибыль рассчитаем по формуле:

$$ЧП(\text{увд}) = \frac{(\text{УВД}_1 - \text{УВД}_0) * TO_1}{100}, \quad (14)$$

где  $TO_1$  – товарооборот отчётного периода, тыс. сум.;

$УВД_1, УВД_0$  – средний уровень валового дохода соответственно отчётного и базисного периода %;

Влияние изменения среднего уровня издержек обращения на чистую прибыль рассчитаем по формуле:

$$ЧП(\text{уио}) = \frac{(\text{УИО}_1 - \text{УИО}_0) * TO_1}{100}, \quad (15)$$

где  $УИО_1, УИО_0$  – средний уровень валового дохода соответственно отчётного и базисного периода %. Полученные путём расчёта по вышеназванным формулам величины занесём в таблицу 22 для проведения дальнейшего анализа.

Таблица 22 – Данные об изменениях чистой прибыли в 2018, 2019 и 2020 годах

Показатели	2018 г		2019 г		2020 г	
	Порядок расчёта	Сумма, тыс. сум	Порядок расчёта	Сумма, тыс. сум	Порядок расчёта	Сумма, тыс. сум
1	2	3	4	5	6	7
1.Изменение объёма товарооборота в действующих ценах, всего, тыс. сум.	(1295274-1049172*7,57)/100	18630	(9,12*1511264-1295274)/100	19698	(13,6*1694471-1511264)/100	24916
В том числе за счёт:						
-ценового фактора	1295274-1147275*7,57/100	11204	1511264-1259387*9,12/100	22971	1694471-1355577*13,6/100	46089
-физического объёма реализации	1147275-1049172*7,57/100	7426	1259387-1295274*9,12/100	-3273	1355577-1511264*13,6/100	-21173

Продолжение таблицы 22

1	2	3	4	5	6	7
2.изменение уровня валового дохода	$[1295274*(-1,53)]/100$	-19978	$(1511264*3,73)/100$	56140	$(1694471*3,08)/100$	52190
3.изменение уровня издержек обращения	$[1295274*(-3,1)]/100$	40153	$(1511264*(-0,73))/100$	11032	$(1694471*(-1,57))/100$	22603
4.изменение прочих доходов	310-200	110	312-310	2	110-312	-202
5.изменение прочих расходов	10520-11110	-590	11180-10520	660	10540-11180	-640
6.изменение суммы текущего налога на прибыль	12945-8224	4721	23290-12945	10345	12066-23290	-11224
Совокупное влияние факторов на чистую прибыль предприятия	18630-19978+40153+110+590-4721	33604 ≈33618	19698+56420+11032+2-660-10345	75867 ≈75860	24916+52190+22603-202+640+11224	116365 ≈116394

Исследуя данные таблицы 22, мы узнали, что влияние на сумму прибыли от реализации товаров в наибольшем весе оказали такие показатели, как товарооборот и уровень валового дохода. Они вместе увеличили сумму прибыли на 77106тыс. сум. (24916+52190) в 2020 году, причём 67,7% (52190/77106\*100) этой прибыли получено за счёт повышения уровня валового дохода. В 2019 году прибыль от реализации увеличена на 75838тыс. сум. за счёт увеличения товарооборота на 25,97% (19698/75838\*100) и за счёт повышения уровня валового дохода на 56140тыс. сум.. Но надо заметить, что в 2018 году это положение не было таким оптимистичным. Так, в 2018 году если увеличение товарооборота принесло прибыли на сумму 18630тыс. сум., то снижение уровня валового дохода всего на 1,53% уменьшило прибыль от реализации на 19978тыс. сум.

Мы знаем, что уменьшающим количество прибыли фактором являются издержки обращения. Так, на предприятии за анализируемый период уровень издержек обращения постоянно с небольшой разницей по годам снижается. В 2018 году прибыль от реализации увеличена на 40153тыс. сум. за счёт снижения уровня издержек, которые составляли минус 3,1%. В 2019 году увеличение прибыли произошло за счёт снижения уровня издержек обращения на 0,73%, в результате чего предприятие получило прибыли на сумму 11032тыс. сум. Соответственно, в 2020 году, с большим

трудом полученное снижение уровня издержек обращения, принесло ему 22603 тыс. сум. дополнительной прибыли. Совокупность этих факторов всё же принесли предприятию прибыль, покажем это на рисунке 16.

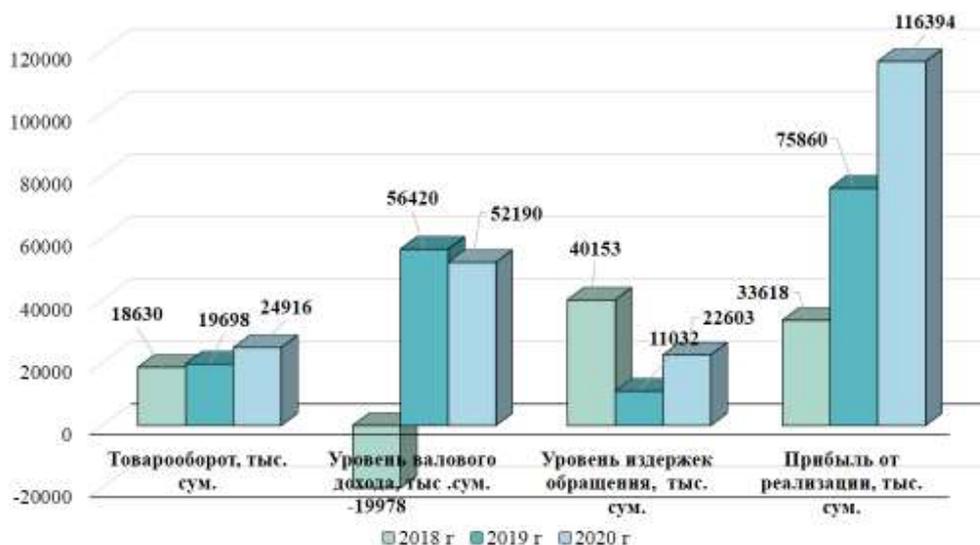


Рисунок 16 – Факторы, повлиявшие на прибыль от реализации по предприятию ООО «SHODIYONABEGIM» за 2018-2020 годы

Говоря о получении чистой прибыли на предприятии ООО «SHODIYONABEGIM» в 2018-2020 годы, нужно отметить, что прочих расходов оказалось намного больше прочих доходов, что естественно снижает получаемую чистую прибыль предприятия. Налоги на прибыль тоже в свою очередь уменьшили чистую прибыль предприятия. Так, в 2018 г. сумма, снижающая чистую прибыль предприятия, составила 4721 тыс. сум. Это оказалась сумма налога на прибыль. В 2019 году сумма, снижающая чистую прибыль, составила 11005 тыс. сум.

В 2020 году налог на прибыль, отчисляемый предприятиями в бюджет был изменён в связи с закрытием большинства предприятий из-за карантина в стране. Так, в первом квартале года предприятие уплачивало налог на прибыль в размере 12%, а с апреля до декабря месяца 2020 года налог на прибыль составлял 1%. Сумма прочих расходов в 2020 году увеличилась на

сумму меньшую, чем в 2019 году. Изменение чистой прибыли за счёт прочих расходов и налога на прибыль, видно на рисунке 17.

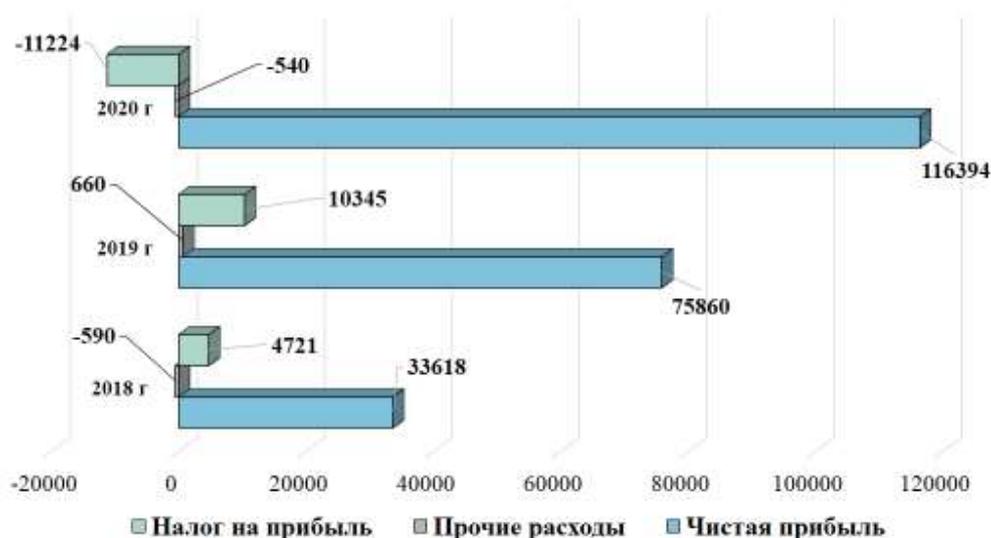


Рисунок 1– Изменения чистой прибыли в 2018-2020 годах

Так, сумма чистой прибыли из года в год получаемая предприятием увеличивается даже при таких воздействиях на неё прочих расходов и налога на прибыль. В 2019 году увеличение по сравнению с 2018 годом составило 154,8п.п. ( $11,3/7,3*100$ ), а в 2020 по сравнению с 2019 годом 149,6п.п..

Далее проводим оценку рентабельности реализации товаров, это обязательное дополнение при анализе размера чистой прибыли. Как говорилось выше, рентабельность это относительный показатель уровня прибыли.

Для оценки влияния товарооборота, прибыли, валового дохода и издержек обращения, здесь расходов по реализации на изменение рентабельности реализации товаров воспользуемся трёхфакторной моделью вида [4. с. 347]:

$$P = \frac{ВД - ИО}{ТО} * 100 \quad (16)$$

где ВД – валовой доход, тыс. сум.;

ИО – расходы по реализации, тыс. сум.;

ТО – товарооборот, тыс. сум..

Анализируя таблицу 21, мы узнали, что рентабельность реализации товаров составляла: в 2018 году

$$P_{2017} = \frac{294318 - 214872}{1049172} * 100 = 7,57\% ;$$

$$P_{2018} = \frac{343390 - 225305}{1295274} * 100 = 9,12\% ;$$

$$P_{2019} = \frac{457130 - 252182}{1511264} * 100 = 13,6\% ;$$

$$P_{2020} = \frac{564883 - 255202}{1694471} * 100 = 18,3\% .$$

Соответственно можно сказать, что за 2018 год рентабельность предприятия возросла на 1,55% (9,12-7,57), за 2019 год – на 4,48% и за 2020 год – на 4,7%. Видно, что прослеживается рост рентабельности по реализации товаров.

Росту рентабельности по реализации товаров на 1,55% в 2018 году способствовало:

1. Положительно – повышение размера суммы валового дохода

$$P_{\text{расч}} = \frac{343390 - 214872}{1049172} * 100 = 12,25\% ,$$

$$\Delta P_{\text{вд}} = 12,25 - 7,57 = 4,68\% ,$$

2. Положительно – уменьшение суммы издержек обращения

$$P_{\text{расч}} = \frac{343390 - 225305}{1049172} * 100 = 11,25\% ,$$

$$\Delta P_{\text{ио}} = 11,25 - 12,25 = -1,0\% ,$$

3. Отрицательно – увеличение объёма реализации продукции

$$P_1 = \frac{343390 - 225305}{1295274} * 100 = 9,12\% ,$$

$$\Delta P_{\text{ио}} = 9,12 - 11,25 = -2,13\% ,$$

Проверяем правильность действий или узнаем совокупное влияние данных факторов, что изменили рентабельность на 1,55% к обороту: 3,68-1,00-2,13=1,79.

Те же самые расчёты, для определения влияния товарооборота, валового дохода и издержек обращения на рентабельность от реализации продукции проводим и за 2019, 2020 годы.

Росту рентабельности по реализации товаров на 4,48% в 2019 году способствовало:

1. Положительно – повышение размера суммы валового дохода

$$P_{\text{расч}} = \frac{457130 - 225305}{1295274} * 100 = 17,9\%,$$

$$\Delta P_{\text{вд}} = 17,9 - 9,12 = 8,78\%,$$

2. Отрицательно – увеличение суммы издержек обращения

$$P_{\text{расч}} = \frac{457130 - 252182}{1295274} * 100 = 15,9\%,$$

$$\Delta P_{\text{ио}} = 15,9 - 17,9 = -2,0\%,$$

3. Отрицательно – увеличение объёма реализации продукции

$$P_1 = \frac{457130 - 252182}{1511264} * 100 = 13,6\%,$$

$$\Delta P_{\text{ио}} = 13,6 - 15,9 = -2,3\%,$$

Проверяем правильность действий или узнаем совокупное влияние данных факторов, что изменили рентабельность на 4,48% к обороту:  $8,78 - 2,0 - 2,3 = 4,58$ .

Росту рентабельности по реализации товаров на 4,7% в 2020 году способствовало:

1. Положительно – повышение размера суммы валового дохода

$$P_{\text{расч}} = \frac{564883 - 252182}{1511264} * 100 = 21,69\%,$$

$$\Delta P_{\text{вд}} = 21,69 - 13,6 = 8,09\%,$$

2. Отрицательно – увеличение суммы издержек обращения

$$P_{\text{расч}} = \frac{564883 - 255202}{1511264} * 100 = 20,49\%,$$

$$\Delta P_{\text{ио}} = 20,49 - 21,69 = -1,2\%,$$

3. Отрицательно – увеличение объёма реализации продукции

$$P_1 = \frac{564883 - 255202}{1694471} * 100 = 18,3\%$$

$$\Delta P_{\text{но}} = 18,3 - 20,49 = -2,19\%$$

Проверяем правильность действий или узнаем совокупное влияние данных факторов, что изменили рентабельность на 4,7% к обороту:  $8,09 - 1,2 - 2,19 = 4,7$ .

Выводы можно сделать следующие: Рентабельность реализации товаров на предприятии ООО «SHODIYONABEGIM» постоянно растёт от 9,12% в 2018 году и 13,6% – 2019 года до 18,3% в 2020 году.

Также, анализ формирования финансового результата по предприятию показал, что работа предприятия оценивается как положительная, потому что за анализируемый период всегда есть чистая прибыль и предприятие рентабельно. Рентабельность предприятия постоянно растёт от 7,3 % в 2018 году и 11,3% - 2019 года до 16,9% в 2020 году.

### **2.3 Рекомендации по оптимизации издержек обращения и финансового результата**

Экономический анализ деятельности предприятия, необходимо проводить, для того чтобы руководитель предприятия смог принять правильные решения, в части прогноза или планирования перспектив развития предприятия. Для повышения эффективности деятельности предприятия, необходимы точные или правильные данные анализа всех показателей, влияющих на финансовый результат. Эти данные должны помочь руководителю предприятия принять обоснованное, а главное своевременное решение.

Финансовый результат предприятия в торговле имеет свои особые черты, то есть он складывается из расходов и доходов, формирование которых проходит иначе, чем на производственном или ином предприятии.

В торговле, если из выручки от реализации товаров вычесть покупную стоимость товара (в других отраслях это называется себестоимостью) получим торговую наценку, либо надбавку, называемую валовым доходом.

Нужно отметить, что торговую надбавку каждое предприятие вправе установить для себя самостоятельно, в таком проценте, чтобы покрыть все свои расходы и получить положительный финансовый результат, и желаемый уровень рентабельности. Но нельзя забывать и о том, что есть предприятия конкуренты, которые реализуют идентичную группу товаров. Именно поэтому исходить необходимо из установленных на рынке розничных цен на этот вид продукции.

Прибыль в торговле – это чистый доход (в денежной форме), определяемый как разница между совокупными доходами и общими расходами организации [14, с.113].

Далее вычитая из суммы валового дохода все расходы по реализации, а это и транспортные расходы, и расходы на заработную плату работников, и амортизационные отчисления, и расходы на водоснабжение и электроэнергию, а также прочие расходы предприятия (составляющие статьи «прочие расходы» представлены на рис. 11), то получим прибыль от реализации товаров. Уменьшая её на сумму расходов от финансовой деятельности и приращивая на сумму доходов от последней, получим налогооблагаемую прибыль. За минусом налогов, отчислений и обязательных платежей в бюджет получим чистую прибыль предприятия.

Отношение прибыли от реализации к товарообороту умноженное на 100 процентов показывает рентабельность от реализации. Также отношение чистой прибыли к товарообороту умноженное на 100 процентов показывает чистую рентабельность или рентабельность предприятия в целом. Отсюда вывод рентабельность показывает эффективность работы предприятия в целом.

Так, основными показателями, влияющими на рентабельность торгового предприятия являются товарооборот и чистая прибыль предприятия. Для увеличения рентабельности предприятия товарооборот последнего, равно как чистая прибыль должны увеличиваться в объёмах, а

уменьшаться будут издержки обращения, административные расходы и прочие расходы от финансовой деятельности.

В 2020 году рентабельность предприятия ООО «SHODIYONABEGIM» составляла 16,9% ( $287184/1694471*100\%$ ).

Так, в целях повышения рентабельности предприятия запланировано уменьшить расходы на рекламу в 1,25 раза. Так как самой крупной из всех статей издержек обращения являются расходы на оплату труда работников предприятия, то в целях повышения качества обслуживания покупателей, а также в целях увеличения рентабельности предприятия, принято решение отправить продавцов на курсы повышения квалификации (соответственно набравшего наименьший балл уволить). Таким образом, сократить численность продавцов в торговом зале. Произведём расчёты и посмотрим, как эти мероприятия скажутся на рентабельности предприятия.

Сокращение рекламных мероприятий в 2021 году до 3200тыс. сум. ( $4000/1,25$ ), принесёт предприятию прибыли 800 тыс. сум. ( $4000-3200$ ), где 4000тыс.сум. –это расходы на рекламу в 2020 году.

Организация и посещение курсов по повышению квалификации обойдётся предприятию в 3500тыс. сум. ( $500*7$ ), так как за одного работника, а продавцов в 2020 году насчитывалось семь человек, необходимо заплатить 500тыс. сум. Хотя эта операция снижает прибыль предприятия на 3500тыс. сум.

И последнее, поскольку решено сократить одного продавца, рассчитаем, сколько денежных средств сэкономит предприятие при решении данного вопроса. Так, из таблицы 14 видно, что расходы на оплату труда продавцов в 2020 году составляли 8008тыс. сум. в месяц и их семь человек. К концу 2021 года эти расходы составят 82368тыс. сум [ $12*8008* (7-1)/7$ ] против 2020 года, где годовой фонд заработной платы по предприятию составлял 96096тыс. сум. Таким образом, сокращение издержек обращения по статье «расходы на оплату труда» составит 13728тыс. сум. в год ( $96096-82368$ ).

Результаты наших расчётов сведём в таблицу 23.

Таблица 23 – Данные по повышению рентабельности предприятия в прогнозе на 2021 год

Показатели	На конец 2020 г	На конец 2021 г	Изменения, +,-	Изменения в %
Рекламные мероприятия, тыс. сум.	4000	3200	-800	80
Численность продавцов, чел.	7	6	-1	
Оплата курсов повышения квалификации, тыс. сум.		3500	+3500	
Годовой фонд заработной платы, тыс. сум.	96096	82368	-13728	85,4
Чистая прибыль, тыс. сум.	287184	305412	+18228	106,4
Рентабельность, %	16,9	18,02	+1,12	

Сводный расчёт изменений чистой прибыли по предприятию в прогнозе на 2021 год:  $3500 - 800 - 13728 = 18228$  тыс. сум. Сводный расчёт изменений чистой прибыли показывает, что последняя увеличится на сумму 18228 тыс. сум.

Из таблицы 23 следует, что чистая прибыль в 2020 году составляла 287184 тыс. сум. с увеличением её на 18228 тыс. сум. показатель составит цифру 305412 тыс. сум., соответственно рентабельность предприятия к концу 2021 года увеличится до 18,02% ( $305412 / 287184 * 100$ ). По сравнению с 2020 годом рентабельность предприятия в 2021 году, благодаря внедрению вышеуказанных мероприятий повысится на 1,12 п.п. Отсюда можно сделать вывод, что наши рекомендации или предложения эффективны.

Кроме, вышеупомянутых действий можно ещё порекомендовать поставить вопрос изучения рынка на более высокий уровень, то есть усовершенствовать маркетинговую деятельность на предприятии. А главное,

что точно увеличивает товарооборот предприятия, это проведение успешной ценовой политики. На предприятии должна работать система скидок или, так называемых бонусов, что немаловажно для скорейшей реализации имеющегося товара, ведь, и производитель старается усовершенствовать свои модели. Это может привести к затовариванию складов предприятия и снижению оборачиваемости товарных запасов, что отрицательно влияет на количество получаемой прибыли. Ведь если денежные средства быстрее оборачиваются, то есть привозится и продаётся большее количество товара, соответственно предприятию остаётся большее количество торговых надбавок, именно они составляют основу чистой прибыли и рентабельности предприятия в дальнейшем.

### **3 Рекомендации по снижению издержек и повышению рентабельности предприятия ООО «SHODIYONABEGIM»**

Как отмечалось выше каждое предприятие коммерческого характера, которое работает или правильно сказать, ведёт свою финансово-экономическую деятельность обязано стремиться снижать свои расходы, чтобы результат от его финансово-экономической деятельности был не только положительный, но и качественный.

Мы уже говорили, о том, что на рост расходов у предприятия влияет не только завышенные нормы расхода сырья и материалов, неправильное, то есть неэффективное использование оборудования, рост тарифов на связь, топливо и электроэнергию, но и личный фактор: низкий уровень знаний управляющего предприятием, в области издержек обращения, как и не экономное расходование материальных и денежных средств его работниками. Так же, на рост издержек обращения влияет завышение коэффициентов трудового участия, при начислении заработной платы, выплат премиальных сумм, которых работники не удостоены.

Менеджеру предприятия необходимо организовывать и проводить мероприятия, улучшающие психологический климат среди торговых работников, чтобы не было текучести кадров и соответственно уменьшения производительности труда. Эти мероприятия могут повышать издержки, но повышая качество обслуживания можно добиться высоких оборотов товаров.

Ещё мы знаем, что размер издержек обращения увеличивает уплаченные в государственную казну налоги: налог на прибыль, налог на землю, налог на имущество, социальный платёж и различного рода сборы.

Содержание оборудования и зданий, износ малоценного и быстроизнашивающегося инвентаря, износ специальной одежды (на предприятии ООО «SHODIYONABEGIM» продавцам предоставлены форменная одежда) – при нерациональном ведении хозяйства все эти статьи издержек тоже увеличиваются в своей сумме.

Необходимо также сказать о том, что на предприятии очень большая сумма денежных средств расходуется на охранную сигнализацию и многочисленные видеокамеры по всему торговому залу и на складе предприятия, что также увеличивает издержки предприятия.

Немаловажным, является и то, что постоянное пользование консалтинговыми и аудиторскими услугами никак не приведёт к росту прибыли предприятия, а на оборот, увеличиваемая в размерах сумма издержек на данного вида услуги будет уменьшать желаемый финансовый результат.

Особое место в издержках обращения занимает реклама. Частное предприятие ООО «SHODIYONABEGIM» заказывает рекламу на местном телевидении, оплачивает передачи, проводимые по радио, выпускает печатные каталоги и брошюры, а также проводит рекламные мероприятия и по несколько раз в год переоформляет витрины магазина. А всё это стоит, не малых денежных средств и увеличивает издержки предприятия.

Часто руководитель торгового предприятия имеет не экономическое образование, или вообще окончил только академический лицей, или профессиональный колледж - по технической специальности. Несомненно, человек обучаем, и всему можно научиться, и даже занятию коммерцией. У руководителя торгового предприятия, должна быть сильная группа поддержки и большая её часть профессионалы в торговом деле. Это и менеджеры, и маркетологи, и экономисты-плановики и бухгалтер, а также обычные продавцы. Из всех этих категорий работников особо выделить нужно маркетолога. Не все торговые коммерческие предприятия могут себе позволить содержать маркетинговую службу, это должно быть очень крупный «торговый дом» или «торгово-развлекательный комплекс» с большой выручкой от реализации товаров, работ и услуг.

Однако, даже один маркетолог (работник, занимающийся изучением рынка) у руководителя, который умеет слушать и слышит может очень многое сделать, в области изучения рынка данного товара (цена, ассортимент

и качество, достоинства и недостатки, вид и марка), покупателей, конкурентов, логистики и организации рекламной кампании. Здесь необходимо сказать, что изучением рынка на предприятии ООО «SHODIYONABEGIM» никто не занимается, то есть нет ставки маркетолога, все работы по изучению рынка ведутся управляющим, «на авось».

На крупных предприятиях обязательно есть экономический отдел, который занимается планированием экономической результативной деятельности предприятия. Работу экономиста на предприятии ООО «SHODIYONABEGIM» выполняет руководитель-учредитель предприятия самостоятельно. При большой информационной загруженности, он физически не успевает заниматься ещё и издержками обращения, в частности, их управлением и планированием.

Эффективно управляя издержками, можно добиться уменьшения их без снижения размера товарооборота предприятия (здесь, нужно сказать, что товарооборот предприятия из года в год только уменьшается, в 2018 году он составлял 124%, а в 2019 и 2020 годах, соответственно – 116% и 112%) и валового дохода. Но не нужно забывать, что при всём при этом не должно пострадать качество обслуживания покупателей.

В 2020 году увеличение товарооборота, как уже было сказано ранее (см. выводы к табл. 10), полностью произошло за счёт увеличения цены на реализуемую бытовую технику.

Планирование издержек на предприятии необходимо проводить для того, чтобы получить, как уже говорилось, качественную прибыль. Так в 2020 году на предприятии, в погоне за высокой прибылью, были искусственно завышены цены на продаваемую бытовую технику.

Обязательными условиями в планировании издержек обращения должны быть следующее: приращение общей суммы затрат не должно оказаться больше чем прирост доходов, а главное, из-за снижения издержек обращения не должно ухудшиться качество обслуживания покупателей, чтобы это не отразилось на покупательском спросе.

Так, выработаны основные пути снижения издержек обращения для предприятия ООО «SHODIYONABEGIM», это:

– экономия фонда заработной платы, в случае улучшения результатов трудового участия, премирование работников, если налицо- улучшение качества обслуживания. Здесь речь идёт о повышении производительности труда, что как известно, снижает издержки предприятия.

– уменьшение времени, нахождения на складах и в торговом зале, то есть ускорение оборачиваемости товаров. Чем чаще завозятся и быстрее распродаются товары, тем ниже издержки обращения. Ведь бытовая техника не нуждается в расфасовке, особенной выкладке, чтобы её заметил покупатель и у неё не бывает потерь, из-за просроченного срока реализации или хранения, усушки, утряски.

– создание Internet – сайта предприятия. Применение всемирной социальной (информационной) сети Internet для организации торговли сегодня – это считается самым прогрессивным методом продаж. По всему миру работают Internet-магазины, и их статистика показывает хороший результат – не по числу магазинов данного типа, а по объёмам продаж в них. Продавцы предприятия и некоторые рабочие являются участниками групп в Telegram (кроссплатформенный мессенджер с функциями передачи данных), и пользуясь этим они предлагают приобрести (купить) бытовую технику, именно на данном предприятии. Что в 2020 году в период пандемии сыграло им большую роль. Хотя выручка магазина бытовой техники, по сравнению с 2019 годом, снизилась на 3,91п.п.  $[(100 - (112,12/116,68*100))]$ . В то время, были закрыты большинство частных предприятий, магазины и кафе.

– в связи с вышесказанным, предложено снизить расходы на рекламную кампанию по TV и радио, пересмотреть необходимость запланированных ранее рекламных мероприятий, в части проводить или нет, а также сократить расходы на оформление витрин.

– для снижения издержек обращения по статье «Транспортные расходы» предлагается пересмотреть договор по поставке товара, в части,

централизованный завоз товара, изменить на возможную кольцевую доставку.

– для снижения издержек обращения по статье «Расходы на освещение» предлагается провести своими силами, занятие по экономии и бережливости, и в дальнейшем штрафовать ответственного за перерасход электроэнергии.

– для снижения издержек обращения на содержание и ремонт здания и оборудования, предлагается постоянно поддерживать здания и машины (в данном случае, единственный автомобиль) в технически исправном состоянии, своевременно проводить текущие ремонты и осмотры, чем платить за дорогостоящий и не всегда качественный ремонт.

– для снижения размера издержек обращения на охрану предприятия предлагается отказаться от некоторого количества видеокамер на территории магазина, реализовав их другим потребителям по сниженной цене.

– предлагается руководству предприятия ООО «SHODIYONABEGIM» наладить учёт и планирование издержек обращения своего предприятия, чтобы сократить консалтинговые и аудиторские услуги.

– предлагается также проводить оперативный контроль и анализ расходующихся денежных и прочих средств, чтобы знать из чего, каких составляющих, формируются издержки предприятия.

– обязательно проводить постатейный анализ издержек обращения, что позволит полнее выявить резервы сокращения издержек, соответственно на предприятии будут более эффективно использоваться все виды ресурсов.

## 4 Социальная ответственность

Современное общество живет в условиях острых социальных, экономических и экологических проблем. Поскольку крупный бизнес оказывает существенное влияние на развитие общества и в его руках сосредоточены значительные финансовые и материальные ресурсы, все большее значение приобретает корпоративная социальная ответственность (КСО). В силу многогранности КСО единого определения этого явления не сложилось, однако большинство научных трактовок подчеркивают, что КСО отражает добросовестное ведение бизнеса и его добровольное участие в улучшении жизни общества. Вместе с тем, хотя КСО является частной инициативой, существенное развитие она получает за счет стимулирования со стороны представителей гражданского общества и власти [20, с.40].

Для бизнеса принципиальная ценность КСО заключается в том, что он становится более устойчивым в экономическом и социальном плане и получает возможности увеличения своих нематериальных активов [21, с 109].

Цели КСО на предприятии ООО «SHODIYONABEGIM» представлены в таблице 24.

Таблица 24 – Цели КСО на предприятии

Миссия компании	Рост экономики страны; Удовлетворение спроса потребителей;	Цели КСО: 1. Улучшение имиджа компании 2. Рост репутации компании 3. Реклама деятельности компании 4. Помощь материально не обеспеченным слоям общества 5. Участие в развитии общества 6. Стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе.
Стратегия компании	Тщательное планирование экономических показателей (снижение цены продукта); увеличение затрат на КСО	

Анализируя таблицу, можно сказать, что цели КСО данного предприятия можно интегрировать в стратегию компании.

Таблица 25 – Стейкхолдеры предприятия

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
1. потребители	1. кредиторы
2. работники	2. местное население
	3. поставщики
	4. конкуренты
	5. местные власти (хокимият)
	6. торговые ассоциации
	7. налоговые инспекции

Так, прямыми стейкхолдерами предприятия являются как потребители товаров, так и сами работники предприятия. К косвенным стейкхолдерам отнесём кредиторов (банк, выдавший кредит), местное население, местные власти (хокимият г. Каттакургана), поставщиков бытовой техники, а также конкурентов (торговые предприятия, реализующие бытовую технику).

Таблица 26 – Стейкхолдеры программы КСО

Цели КСО	Стейкхолдеры предприятия
1. Улучшение имиджа компании	Работники
2. Рост репутации компании	работники
3. Реклама деятельности компании	работники
4. Помощь материально не обеспеченным (малоимущим) слоям общества	население
5. Участие в развитии общества	Налоговые инспекции, население, местные власти,
6. Стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе.	Налоговые инспекции, население, местные власти, кредиторы, поставщики

Основными стейкхолдерами компании являются как население, местные власти, кредиторы, поставщики, налоговые инспекторы и конкуренты, так и работники предприятия.

Таблица 27 – Элементы программы КСО

Стейкхолдеры предприятия	Описание элемента	Ожидаемый результат
Работники предприятия	Корпоративное волонтерство	Помощь городу (местным властям) в формировании капитала на развитие СМИ, а также в облагораживании территории города, путем проведения озеленительных работ.
Руководство предприятия	Социально значимый маркетинг	Проведение акций «Скидка 10%» для малообеспеченных семей. Организация и приготовления благотворительного обеда для ветеранов войны и труда.
Работники предприятия	Улучшение имиджа компании; рост репутации; реклама деятельности	Улучшение качества, оказываемых услуг
Налоговые инспекции, население, местные власти,	Стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе	Увеличение денежных средств, поступающих в государственную казну.
Кредиторы, поставщики	Рост репутации компании	Своевременность оплаты поставленных товаров, и соответственно возврата полученного кредита.
Работники, потребители	Повышение квалификации	Увеличение заработной платы; Улучшение качества оказываемых услуг
Местные власти	Благотворительность	Проведение благотворительного ужина в махалле, для тех, кто держит пост, в месяц «Рамазан»

Из таблицы 27 видно, что ожидаемый результат от проведения соответствующих элементов программы КСО высокий, т.е. своевременная оплата налогов даёт возможность местным властям придерживаться,

запланированного направления денежных средств на нужды города; благотворительные обеды и ужин повышает статус предприятия; повышение квалификации работников ведет к повышению производительности труда и улучшению качества услуг; своевременность возврата кредитованных денежных средств говорит о том, что руководству данного предприятия можно доверять.

Таблица 28 – Затраты на программы КСО на 2020 год

Мероприятие	Единица измерения	Цена, сум	Стоимость реализации на планируемый период.
Корпоративное волонтерство	сум	80000,00	100000,00
Социально значимый маркетинг	сум	50000,00	100000,00
Улучшение имиджа компании; рост репутации; реклама деятельности	сум	25000,00	70000,00
Стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе	сум	25000,00	80000,00
Рост репутации компании	сум	10000,00	10000,00
Повышение квалификации	сум	100000,00	150000,00
Благотворительность	сум	202500,00	405000,00
<b>ИТОГО</b>	сум		915000,00

Оценивая эффективность программы КСО предприятия ООО «SHODIYONABEGIM», нужно отметить, что программа КСО предприятия

соответствует целям и стратегиям организации; преобладает, конечно, внутренняя КСО, хотя число косвенных стейкхолдеров больше.

Также нужно сказать, что программы КСО данного предприятия отвечают интересам и прямых, и косвенных стейкхолдеров тем, что своевременно оплачивают налоги, участвуют в озеленении города, проводят благотворительные вечера, оказывают помощь в налаживании работы СМИ посредством выделения денежных средств.

К преимуществам, получаемым компанией при реализации программы КСО можно отнести тот факт, что проводится своего рода рекламная кампания, говоря о проделанной работе, предприятие имеет хороший отзыв со стороны населения и местных властей.

Конечно затраты на КСО велики (915000,00 сум) для данного предприятия, но результаты стоят того, чтобы росло в глазах общественности значение, статус предприятия.

Для совершенствования практики КСО можно предложить занести в программу предприятия по КСО проведение выставок продаж, оказание практической помощи в организации сбора средств на открытие нового Дома музея искусств Узбекистана г. Каттакургана и другое.

## Заключение

Человек, который решает заниматься коммерцией никогда не должен забывать о том, что для достижения какого-либо результата на своём предприятии ему необходимо помнить об издержках. Помнить о расходах или хотя бы действовать, согласно подготовленного бизнес-плана, если таковой имеется.

Издержки, если считать их в отношении к валовому доходу, то есть к той сумме наценки или торговой надбавке, из которой в дальнейшем будет складываться наш показатель чистой прибыли на предприятии ООО «SHODIYONABEGIM», занимали в 2018 году 65,61% ( $343390/225305*100\%$ ), в 2019 году – 55,17%, а в 2020 году и вовсе 45,18%. Видно, что сумма издержек обращения на предприятии медленно, но всё же уменьшается. Как показано на рисунке 15 данной выпускной работы сумма издержек обращения изменяется точно, также как и сумма валового дохода, что очень радует. Так если в 2018 году сумма издержек обращения в товарообороте составляла 17,4 % ( $1694471/225305*100\%$ ), то эта доля в 2019 году снизилась до 16,67% (это на 4,2п.п. ниже, чем в 2018 году), а в 2020 году, соответственно, сумма издержек обращения в валовом доходе составляла 15,1%, это на 9,4п.п. ( $100-(15,1/16,67*100)$ ) ниже, чем в 2019 году.

Но необходимо отметить и тот факт, что вместе со снижением издержек, увеличивается и чистая прибыль предприятия, что является обязательным процессом для того, чтобы предприятие в этом сложном мире конкуренции оставалось рентабельным. Малые предприятия очень легко поглощаются средними и крупными предприятиями, и хорошо, что это торговое предприятие, всегда можно поменять группу, продаваемых товаров с труднореализуемой на легкорезализуемую и соответственно с малорентабельной на высокорентабельную.

Так, сумма чистой прибыли, получаемая предприятием ООО «SHODIYONABEGIM» из года в год растёт, о таком предприятии можно

сказать, что оно работает эффективно. Хотя, нужно отметить, что анализируя основные показатели деятельности предприятия ООО «SHODIYONABEGIM», представленные в таблице 22, было выяснено, что и в 2019 году, и в 2020 году, товароборот предприятия изменяется-увеличивается только за счёт ценового фактора. Повышение цен на товар, тем более это группа товаров не повседневного спроса в дальнейшем приведёт к тому, что предприятие вместо укрепления своих позиций на рынке, будет терять их. Здесь нужно отметить, что качество, получаемой чистой прибыли этим предприятием низкое.

Тем не менее, на изменение суммы, получаемой предприятием чистой прибыли хорошее, влияние оказали и рост валового дохода, и снижение издержек обращения предприятия, что видно в таблице 23.

Так, сумма чистой прибыли предприятия в 2018 году составляла 157,4%, в 2019 году – 179,9%, а в 2020 году – 168,2%. А по отношению к товарообороту, то есть уровень рентабельности составил в 2018 году 7,3%, в 2019 году 11,3% и соответственно, в 2020 году 16,9%. Отдельно нужно отметить, что рентабельность предприятия в 2020 году не стала бы такой высокой, если бы не изменения в налоговом законодательстве республики, в связи с пандемией. С апреля месяца 2020 года и до конца этого года налог на прибыль предприятия составлял один процент вместо 12 % прежних.

В 2020 году расходы по реализации (см. прил. Б) были необоснованно увеличены и составляли 101,33% по сравнению с 2019 годом и 101,65% в 2019 году по сравнению с 2018 годом, хотя в 2018 году предприятие, активно работая над снижением этого показателя, добилось роста только в 113,96%. Основными составляющими, которые увеличивают или уменьшают расходы периода, это административные расходы, расходы по реализации и прочие расходы. Так, расходы периода предприятия в 2020 году выросли и в общей сумме расходов периода они составляют: административные расходы 58,2%, а расходы по реализации и прочие расходы соответственно 21,5% и 20,3%. Нужно отметить, что в трудный период для страны, предприятие ООО

«SHODIYONABEGIM» всё же работает и приносит себе и государству прибыль. А ведь оно торгует бытовой техникой, которое покупают и обновляют не каждый день.

Снижение прочих расходов, в которых заключена и сумма представительских расходов, всё же необходимо проводить. Договора предприятия с поставщиком пересматриваются и переоформляются очень редко, а угощать представителей производственного предприятия, где покупается товар, можно и экономнее.

Каждый руководитель, управляя своим предприятием должен ставить перед собой цель не только добиваться снижения издержек обращения, но работать над тем, чтобы качество обслуживания покупателей не нарушилось.

Активно проводя рекомендованные в данной выпускной работе маркетинговые исследования, предприниматель-руководитель узнает свой товар со всех сторон, все его лучшие качества, (здесь, не нужно забывать, что одноимённые группы товаров иностранного производства тоже распространены в городе) он сможет их выгодно преподнести в очередной рекламной кампании, что увеличит покупательский спрос населения.

Изучая конкурентов, объёмы предложений и покупательский спрос населения (нужно помнить и про население, живущее в близлежащих районах города), влияя на предпочтения людей через рекламу, руководитель сможет получить дополнительный объём продаж.

Как говорилось выше, чистая прибыль предприятия ООО «SHODIYONABEGIM» носит некачественный характер, соответственно, рентабельность предприятия могут повысить такие действия, как доставка товаров не централизованно, а по кольцевой схеме, бережливое отношение к расходу электроэнергии, сокращение представительских расходов, так как магазин практически не открывался шесть месяцев из-за карантина, можно вернуть в банк платёжный терминал, чтобы сэкономить на сумме его аренды, продать лишние кассовые аппараты, вновь открывающим свой бизнес предпринимателям.

В заключение нужно сказать о том, что сделанные исследования очень актуальны для данного предприятия ООО «SHODIYONABEGIM», в дальнейшем они помогут уйти от излишних издержек, продумать или обосновать их содержание и наличие. На сегодняшний день очень важно вести учёт и своевременно анализировать состояние издержек обращения и валового дохода, чтобы финансово-хозяйственная деятельность предприятия оказалась прибыльной или рентабельной.

## Список использованных источников

1. Глубокова Л. Г. Комплексный экономический анализ издержек обращения торгового предприятия: автореф. дис. ... канд. эк. наук / Глубокова Людмила Геннадьевна; Новосибирский государственный университет экономики и управления. – Новосибирск, 2008 – 20 с.
2. Кузьмина Ю. В. Анализ издержек обращения торгового предприятия: автореф. дис. ... канд. эк. наук / Кузьмина Юлия Викторовна; Ленинградский государственный университет экономики и управления. – Санкт-Петербург, 2012 – 20 с.
3. Керимов В. Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: учебник для бакалавров — 9-е изд., перераб. и доп. / В. Э. Керимов. – Москва: Дашков и К, 2017. – 384 с. – ISBN 978-5-394-02317-0.
4. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов / ред. Соломатина А. Н. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. – 560 с. – ISBN 978-5-91180-463-3.
5. Склярченко В. К. Экономика предприятия: учебник / В. К. Склярченко, В. М. Прудников. – Москва: ИНФРА-М, 2006, – 528с. – Текст: электронный // ISBN 978-5-516-100018-2.
6. Валевиц Р. П. Экономика торговой организации: учебное пособие / Р. П. Валевиц, Н. С. Шелег. – Минск: Высшая школа, 2012. – 559 с. – Текст: электронный // ISBN 978-985-06-2110-8.
7. Издержки обращения как объект экономического анализа / Н. С. Белокурченко. – Текст: электронный // Вестник современных исследований. – 2019. – № 3.5 (30). – С. 4-13. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38513255> (дата обращения: 23.04.2021). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.
8. Методика анализа издержек обращения / Н. С. Белокурченко. – Текст: электронный // Правовестник. – 2016. – № 5 (16). – С. 83-86. URL:

<http://elibrary.ru/item.asp?id=38513255> (дата обращения: 23.04.2021). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

9. Экономическая сущность издержек обращения / О. С. Коростелёва. – Текст: электронный // Бухгалтерский, управленческий учёт и аудит. – 2016. – № 36. – С.90-93. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=21203935> (дата обращения: 21.04.2021). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

10. Издержки обращения в торговле / С.Н. Андреева. – Текст: электронный // Global & Regional Research. – 2019. –Т. 1. – № 4 . – С. 195-198. – URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=41869882> (дата обращения: 21.04.2021). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

11. Особенности факторного анализа финансовых результатов деятельности производственных и торговых розничных организаций / З. А. Шарудина. – Текст: электронный // Сфера услуг: инновации и качество. – 2016. – № 22. – С. 8-11. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=27183753> (дата обращения: 23.03.2021). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

12. Экономика предприятия (организации): учебное пособие / Бородай В.А. [и др.] – Нижний Новгород: Профессиональная наука, 2018. – 501 с. – Текст: электронный // ISBN 978-5-6040739-0-2.

13. Формирование финансового результата предприятия / Л. Р. Вафина, Г. Р. Муртазина. – Текст: электронный // Развитие российской экономики в условиях глобальной турбулентности: проблемы и перспективы: сб. тр. нац. науч. – практич. конференции /ред. Л. А. Ельшина. – Казань: Университет управления ТИСБИ, 2020. – С. 13-17. – URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=44433513> (дата обращения: 23.03.2021). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

14. Оценка формирования финансовых результатов деятельности малых и средних торговых организаций в системе управления финансами /

Н. С. Талалаева, М. О. Мурдасова. – Текст: электронный // Экономика и бизнес. – 2018. – № 12-2. – С. 112-115. – URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=36774972> (дата обращения: 23.03.2021). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

15. Анализ влияния факторов на сумму и уровень издержек обращения предприятия, торгующего нефтепродуктами / В. Н. Загнитко, С. В. Барышева. – Текст: электронный // Экономика. Право. Печать. – 2017. – № 3 (75). – С. 119-125. – URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=30783518> (дата обращения: 04.04.2021). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

16. Горфинкель В. Я. Экономика предприятия: учебник для вузов / В. Я. Горфинкель, В. А. Швандер. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 670 с. – ISBN 978-5-238-01201-8.

17. Грищенко О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / О. В. Грищенко, А. С. Никифорова. – Таганрог: ТРТУ, 2011. – 112 с. – Текст: электронный // <http://www.aup.ru/books/m67.htm>.

18. Ионова А. Ф. Финансовый анализ: учебник / А. Ф. Ионова, Н. Н. Селезнева. – Москва: Проспект, 2010. – 624 с. – ISBN 978-5-482-01682-4.

19. Методологическая компонента формирования совокупного финансового результата деятельности хозяйствующего субъекта / Ю. Н. Степанова, С. Н. Новикова. – Текст: электронный // Молодой ученый. – 2017. – № 49 (183). – С. 200-203. – URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=30729337> (дата обращения: 23.03.2021). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

20. Корпоративная социальная ответственность как неотъемлемая часть стратегии компании / В. Г. Шаповаленко. – Текст: электронный // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. – 2013. – №10. – С. 24-30. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20408583> (дата

обращения: 23.03.2021). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

21. Маркаръян Э. А. Экономический анализ финансовой деятельности: учебник / ред. Э. А. Маркаръяна. – Ростов на Дону: Феникс, 2013. – 343 с. – ISBN 5-222-05759-3.

22. Особенности формирования финансовых результатов организаций оптовой торговли / Т. В. Кушнарченко. – Текст: электронный // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2018. – Т. 8. – № 12А. – С. 501-516 – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37334605> (дата обращения: 23.03.2021). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

23. Оптимизация издержек обращения в кооперативных организациях / Р. С. Никандрова. – Текст: электронный // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2016. – № 8 (392). – С. 2-9. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=25828073> (дата обращения: 10.04.2021). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

24. Анализ факторов формирования прибыли предприятий сферы товарного обращения / Л. А. Ефремова. – Текст: электронный // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2015. – № 4 (56). – С. 296-299. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=25339640> (дата обращения: 22.03.2021). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

25. Сущность финансовых результатов и методы их формирования / Л. А. Панченко, А. А. Суслов. – Текст: электронный // Теория и практика приоритетных научных исследований. – 2020. – № 5 (68). – С. 63-66. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42515966> (дата обращения: 20.04.2021). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

26. Человеческий фактор в антикризисном управлении / А. А. Горбачёва. – Текст: электронный // Актуальные вопросы управления и

экономики: сб. тр. межд. науч.-практич. конференции / ред. В. В. Некрасова. – Ростов-на-Дону: Южно-Российский институт управления, 2018. – С. 383-388. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=35460222> (дата обращения: 24.04.2021). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

27. Шеремет А. Д. Финансовый анализ: учебное пособие / А. Д. Шеремет, Е. А. Козельцева. – Москва: Экономический факультет Московского государственного университета им М. В. Ломоносова, 2020. – 200 с. – Текст: электронный // ISBN 978-5-906932-29-7.

28. Саталкина Н. И. Экономика предприятия: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. – Москва: Форум, 2011. – 232 с. – Текст: электронный // ISBN 978-5-91134-485-6.

29. Егорова С. Е. Экономический анализ: учебное пособие / С. Е. Егорова, О. А. Соболева. – Псков: Псковский государственный университет, 2017. – 344 с. – Текст: электронный.

Приложение А  
(справочное)

Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлигининг  
2002 йил 27 декабрдаги 140-сонли буйруғига  
1-сонли илова, ЎзР АВ томонидан 2003 й.  
24 январда рўйхатга олинган N 1209

Приложение N 1 к Приказу министра  
финансов от 27 декабря 2002 г. N 140,  
зарегистрированному МЮ  
24 января 2003 г. N 1209

**БУХГАЛТЕРИЯ БАЛАНСИ 1-сонли шакл**  
**БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС форма №1**

га  
на 2020 год

		Кодлар Коды
Корхона, ташкилот: Предприятие, организация:	Общество с ограниченной ответственностью «SHODIYONABEGIM»	ОКПО буйича по ОКПО
		25732916
Тармоқ (фаолият тури): Отрасль (вид деятельности):	Торговля	ОКОНХ буйича по ОКОНХ
		82100
Ташкилий-ҳуқуқий шакли: Организационно-правовая форма:	частная	ТШТ буйича по КОПФ
		1110
Мулк шакли: Форма собственности:	частная	МШТ буйича по КФС
		100
Вазирлик, идара ва бошқалар: Министерство, ведомство и другие:		ДБИБТ буйича по СООГУ
Соллиқ тўловчи рақами Идентификационный номер налогоплательщика		СТИР ИНН
		303495062
Худуд: Территория:	Самаркандская область, г. Каттакурган	МЮБ СОАТО
		1712401
Маъноси: Адрес:		Жунатолган сана Дата высылки
Улчов бирлиги: Единица измерения:	тыс. сум	Кибул қилинган сана Дата получения
		01.01.2020
		Тақдим қилиш муддати Срок представления
		10.01.2020

Курсаткилар номи Наименование показателя	Код стр.	Хисобот даври бошига На начало отчетного периода	Хисобот даври охирига На конец отчетного периода
1	2	3	4
<b>Актив</b>			
<b>I. Узок муддатли активлар I. Долгосрочные активы</b>			
<b>Асосий воситалар: Основные средства:</b>			
Бошлангич (жайта теклан) қиймат (0100, 0300) Первоначальной (восстановительной) стоимости (0100, 0300)	010	347760	280300
Эскириш Износ (0200)	011	25760	22700
Колдик қиймат Остаточная стоимость (010-011)	012	322000	257600
<b>Узок муддатли инвестициялар, жами (стр.040+050+060+070+080), шу жумладан: Долгосрочные инвестиции, всего (стр.040+050+060+070+080), в том числе:</b>			
Бошка узок муддатли инвестициялар (0690) Прочие долгосрочные инвестиции (0690)	080		
Узок муддатли кечиктирилган харajatлар (0950, 0960, 0990) Долгосрочные отсроченные расходы (0950, 0960, 0990)	120		
<b>I бўлим бўйича жами (стр. 012+022+030+090+100+110+120) Итого по разделу I (стр. 012+022+030+090+100+110+120)</b>	<b>130</b>	<b>322000</b>	<b>257600</b>
<b>II. Жорий активлар II. Текущие активы</b>			
Товар-моддий захиралари, жами (стр.150+160+170+180), шу жумладан: Товарно-материальные запасы, всего (стр.150+160+170+180), в том числе:	140	454690	528000
Ишлаб чиқариш захиралари (1000, 1100, 1500, 1600) Производственные запасы (1000, 1100, 1500, 1600)	150		
Тугалланмаган ишлаб чиқариш (2000, 2100, 2300, 2700) Незавершенное производство (2000, 2100, 2300, 2700)	160		
Тайлар махсулот Готовая продукция (2800)	170		
Товарлар (2900) дан 2980 минг айырмаси) Товары (2900 за минусом 2980)	180	471800	528000
Келгуси давр харajatлари (3100) Расходы будущих периодов (3100)	190		
Кечиктирилган харajatлар (3200) Отсроченные расходы (3200)	200		
<b>Дебиторлар, жами (стр.220+230+240+250+260+270+280+290+300+310) Дебиторы, всего (стр.220+230+240+250+260+270+280+290+300+310)</b>	<b>210</b>	<b>42300</b>	<b>56400</b>
шундан: муддатли утган из нее: просроченная	211		
Харidor ва бузортмачиларнинг қарзи (4000 дан 4900 минг айырмаси) Задолженность покупателей и заказчиков (4000 за минусом 4900)	220	27500	41900
Ажратилган бузортмачиларнинг қарзи (4110) Задолженность обособленных подразделений (4110)	230		
Шуъба ва қарам хўжалик жамиятларининг қарзи (4120) Задолженность дочерних и зависимых хозяйственных обществ (4120)	240		
Ходимларга берилган буняклар (4200) Авансы, выданные персоналу (4200)	250		
Мил етказиб берувчилар ва худдатчиларга берилган буняклар (4300) Авансы, выданные поставщикам и подрядчикам (4300)	260	10600	11400
Бюджетга солини ва йилгилар бўйича бўлиб туловлар (4400) Авансовые платежи по налогам и сборам в бюджет (4400)	270	4200	3100

Мақсадли динлар жамғармалари ва сугурталар буйича бўлак туловлари (4500) Авансовые платежи в государственные целевые фонды и по страхованию (4500)	280			
Таъсирчиларнинг устав капиталига улушлар буйича қисми (4600) Задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал (4600)	290			
Ходимларнинг бошқа операциялар буйича қисми (4700) Задолженность персонала по прочим операциям (4700)	300			
Бошқа дебиторлик қарзлари (4800) Прочие дебиторские задолженности (4800)	310			
<b>Пул маблағлари, жами (стр.330+340+350+360), шу жумладан: Денежные средства, всего (стр.330+340+350+360), в том числе:</b>	<b>320</b>	<b>184000</b>		<b>252600</b>
Кассадаги пул маблағлари (5000) Денежные средства в кассе (5000)	330			
Хисоблашни счётадаги пул маблағлари (5100) Денежные средства на расчетном счете (5100)	340	184000		252600
Чет эл валютасидagi пул маблағлари (5200) Денежные средства в иностранной валюте (5200)	350			
Бошқа пул маблағлари ва эквивалентлари (5500, 5600, 5700) Прочие денежные средства и эквиваленты (5500, 5600, 5700)	360			
қиска муддатли инвестициялар (5800) Краткосрочные инвестиции (5800)	370			
Бошқа жорий активлар (5900) Прочие текущие активы (5900)	380			30000
<b>II бўлим буйича жами (стр.140+190+200+210+320+370+380) Итого по разделу II (стр. 140+190+200+210+320+370+380)</b>	<b>390</b>	<b>680990</b>		<b>867000</b>
<b>Баланс активи буйича жами (стр.130+390) Всего по активу баланса (стр.130+стр.390)</b>	<b>400</b>	<b>1002990</b>		<b>1124600</b>
<b>Кураткичлар номи Наименование показателя</b>	<b>Код стр.</b>	<b>Хисобот види бошига На начало отчетного года</b>		<b>Хисобот даври охирига На конец отчетного года</b>
	2	3		4
<b>Пассив.</b>				
<b>I. Ул маблағлари манбалари</b>				
<b>I. Источники собственных средств</b>				
Устав капитал (8300) Уставный капитал (8300)	410	120000		120000
Қўшилган капитал (8400) Добавленный капитал (8400)	420			
Резерв капитал (8500) Резервный капитал (8500)	430			
Сотиб олинган қусусий акциялар (8600) Выкупленные собственные акции (8600)	440			
Тақсимланмаган фойда (қопланмаган зарар) (8700) Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) (8700)	450	170790		287184
Мақсадли тушумлар (8800) Целевые поступления (8800)	460			
Келгуси давр харикатлари ва туловлари учун захиралар (8900) Резервы предстоящих расходов и платежей (8900)	470			
<b>I бўлим буйича жами (стр.410+420+430+440+450+460+470) Итого по разделу I (стр.410+420+430+440+450+460+470)</b>	<b>480</b>	<b>290790</b>		<b>407184</b>
<b>II. Мажбурийатлар</b>				
<b>II. Обязательства</b>				
Узоқ муддатли мажбурийатлар, жами (стр.500+510+520+530+540+550+560+570+580+590) Долгосрочные обязательства, всего (стр.500+510+520+530+540+550+560+570+580+590)	490	384000		349096
Мол етказиб берувчилар ва худратчиларга узоқ муддатли қарз (7000) Долгосрочная задолженность поставщикам и подрядчикам (7000)	500			
Ажратилган бўлималарга узоқ муддатли қарз (7110) Долгосрочная задолженность обособленным подразделениям (7110)	510			

Шубба ва қарам хўжалиқ жамиятларга узоқ муддатли қарз (7120) Долгосрочная задолженность дочерним и зависимым хозяйственным обществам (7120)	520		
Узоқ муддатли кечиктирилган даромадлар (7210, 7220, 7230) Долгосрочные отсроченные доходы (7210, 7220, 7230)	530		
Солиқ ва мажбурий тўловлар бўйича узоқ муддатли кечиктирилган мажбуриятлар (7240) Долгосрочные отсроченные обязательства по налогам и обязательным платежам (7240)	540		
Бошқа узоқ муддатли кечиктирилган мажбуриятлар (7250, 7290) Прочие долгосрочные отсроченные обязательства (7250, 7290)	550		
Харидорлар ва буюртмачилардан олинган буюклар (7300) Авансы, полученные от покупателей и заказчиков (7300)	560		
Узоқ муддатли банк кредитлари (7810) Долгосрочные банковские кредиты (7810)	570	4000	6296
Узоқ муддатли қарзлар (7820, 7830, 7840) Долгосрочные займы (7820, 7830, 7840)	580	380000	342800
Бошқа узоқ муддатли кредиторлик қарзлар (7900) Прочие долгосрочные кредиторские задолженности (7900)	590		
Жорий мажбуриятлар, жами (с/стр.610+620+630+640+650+660+670+680+690+700+710+720+730+740+750+760) Текущие обязательства, всего(с/стр.610+620+630+640+650+660+670+680+690+700+710+720+730+740+750+760)	600	328200	368320
Мол етказиб берувчилар ва худдатчиларга қарз (6000) Задолженность поставщикам и подрядчикам (6000)	610	308800	347000
Ажратилган бўлимааларга қарз (6110) Задолженность обособленным подразделениям (6110)	620		
Шубба ва қарам хўжалиқ жамиятларга қарз (6120) Задолженность дочерним и зависимым хозяйственным обществам (6120)	630		
Кечиктирилган даромадлар (6210, 6220, 6230) Отсроченные доходы (6210, 6220, 6230)	640		
Солиқ ва мажбурий тўловлар бўйича кечиктирилган мажбуриятлар (6240) Отсроченные обязательства по налогам и обязательным платежам (6240)	650		
Бошқа кечиктирилган мажбуриятлар (6250,6290) Прочие отсроченные обязательства (6240,6290)	660		
Олинган буюклар (6300) Полученные авансы (6300)	670		
Бюджетга тўловлар бўйича қарз (6400) Задолженность по платежам в бюджет (6400)	680	8900	9400
Сугурталар бўйича қарз (6510) Задолженность по страхованию (6510)	690	1500	1820
Мақсадли давлат жамғармаларига тўловлар бўйича қарз (6520) Задолженность по платежам в государственные целевые фонды (6520)	700		
Таъсисчиларга булган қарзлар (6600) Задолженность учредителям (6600)	710		
Меҳнатга ҳақ тўлаш бўйича қарз (6700) Задолженность по оплате труда (6700)	720	9000	10100
Қисқа муддатли банк кредитлари (6810) Краткосрочные банковские кредиты (6810)	730		
Қисқа муддатли қарзлар (6820, 6830, 6840) Краткосрочные займы (6820, 6830, 6840)	740		
Бошқа кредиторлик қарзлар (6950 дан ташқари 6900) Прочие кредиторские задолженности (6900 кроме 6950)	760		
II бўлим бўйича жами (с/стр.490+600) Итого по разделу II (с/стр.490+600)	770	712200	717416
Баланс пассиви бўйича жами (с/стр.480+770) Всего по пассиву баланса (с/стр.480+770)	780	1002990	1124600

Раҳбар  
Руководитель  
Бош бухгалтер  
Главный  
бухгалтер

*Сафаров*  
*SHODYONABEGIN*



## Приложение Б

(справочное)

Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлигининг 2002 йил 27 декабрдаги 140-сонли буйруғига 2-сонли илова,  
ЎзР АВ томонидан 2003 й. 24 январьдирўйхатга олинган N 1209

### Молиявий натижалар тўғрисида ҳисобот - 2-сонли шакл Форма 2- Отчёт о финансовых результатах

2020 йил		Год	Коды
Корхона, ташкилот	Общество с ограниченной ответственностью «SHODIYONABEGIM»	КТУТ бўйича	25732916
Тармоқ	отрасль-торговля	ХХТУТ бўйича	82100
Ташкилий-ҳуқуқий шакли	организационно-правовая форма-частное предприятие	ТхШТ бўйича	1110
Мулчилик шакли	форма собственности - Частная	МШТ бўйича	100
Вазирлик, идора ва бошқалар		ДБИБТ бўйича	79994
Солиқ тўловчининг идентификацион рақами		СТИР	303495062
Худуд	Самаркандская область, г Каттакурган	МхОБТ	1712401
Манзил		Жўнатилган сана	отправлено 01.01.2020
Ўлчов бирлиги, минг сўм - ЕДИЗМ - тыс. сўм.		қабул қилинган сана	
		Тақдим қилиш муддати	срок представления 10.01.2020

Кўрсаткичлар номи	Сатр коди	Ўтган йилнинг шу даврида за соответствующий период прошлого года		Ҳисобот даврида за отчётный период	
		Дарома длар (фойда) Доходы (прибыль)	Харажат лар (зарарлар) Расходы (убытки)	Дарома длар (фойда) Доходы (прибыль)	Харажат лар (зарарлар) Расходы (убытки)
1	2	3	4	5	6
Маҳсулот (товар, ишваҳизмат) ларни сотишдан соф ҳудуд	010	1 511 264,00	x	1 694 471,00	x
Чистая выручка от реализации продукции					
Сотилган маҳсулот (товар, ишваҳизмат) ларнинг таннари	020	x	1 054 134,00	x	1 129 588,00
Маҳсулот (товар, ишваҳизмат) ларнинг ишнинг ялпи фойдаси (зарари) (сатр 010-020)					
Вароқча табиқий (убыток) от реализации продукции	030	457 130,00	0	564 883,00	0
Давр харажатлари, жами (сатр 050+060+070+080), шўжумладан:	040	x	252 182,00	x	255 202,00
Расходы периода, всего, в том числе					

106

Сотишхаражатлари			54		54
Расходы по реализации	050	x	180,00	x	900,00
Маъмурийхаражатлар			1 469		148
Административные расходы	060	x	123,00	x	480,00
Бошқаоперационхаражатлар			51		51
Прочие операционные расходы	070	x	090,00	x	822,00
Ҳисоботдаврнингсолиқсолинадиганфойдаданкелгуси дачегириладиганхаражатлари					
Расходы отчётного периода, вычитаемые из налогооблагаемой прибыли в будущем	080	x		x	
Асосийфаолиятнингбошқадаромадлари			x		x
Прочие доходы от основной деятельности	090				
Асосийфаолиятнингфойдаси (зарари) (сатр. 030- 040+090)	100	204 948,00	0	309 681,00	14982
Прибыль (убыток) от основной деятельности					
Молиявийфаолиятнингдаромадлари, жами (сатр. 120+130+140+150+160), шу жумладан: Доходы от финансовой деятельности, всего, в том числе	110	312,00	x	110,00	x
Дивидендларшаклидагидаромадлар	120		x		x
Фоишларшаклидагидаромадлар	130		x		x
Молиявийжарадандаромадлар	140		x		x
Валюта курсифарқидандаромадлар	150		x		x
Молиявийфаолиятнингбошқадаромадлари					
Прочие доходы от финансовой деятельности	160	312,00	x	110,00	x
Молиявийфаолиятбўйичахаражатлар (сатр. 180+190+200+210), шу жумладан: Расходы по финансовой деятельности, в том числе	170	x	11 180,00	x	10 540,00
Фоишларшаклидагихаражатлар			10		10
Расходы в виде процентов	180		210,00		100,00
Молиявийжарабўйичафоишларшаклидагихаражатлар	190	x		x	
Валюта курсифарқиданзарарлар	200	x		x	
Молиявийфаолиятбўйичабошқахаражатлар					
Прочие расходы по финансовой деятельности	210	x	970,00	x	440,00
Умумҳўжалиқфаолиятнингфойдаси (зарари) (сатр. 100+110-170)					
Прибыль (убыток) от общезаяственной деятельности	220	0	194 080,00	0	299 251,00
Фавқуллоддагифойдавазарарлар	230				
Фойдасолигинитўлагунақақадарфойда (зарар) (сатр. 220+/-230)	240	0	194 080,00	0	299 251,00
Прибыль (убыток) до уплаты налога на прибыль					
Фойдасолиги			23		12
Налог на прибыль	250	x	290,00	x	067,00
Фойдаданбошқасолиқларвабошқажамбурийтўловлар	260	x		x	
Ҳисоботдаврнингсоф фойдаси (зарари) (сатр. 240- 250-260)	270	0	170 790,00	0	287 184,00
Чистая прибыль (убыток) отчётного периода					



# Отчет о проверке ВКР на плагиат

**АНТИПЛАГИАТ** СЕРВИС ПРОФИЛИРОВАНИЯ ЗАИСКУССТВЕННОГО ТЕКСТА

Российский университет транспорта (ТУСУР)

войти

главная / полный отчет

## Полный отчет

ПАРАМЕТРЫ ПРОВЕРКИ | ЭКСПОРТ | СОХРАНИТЬ ЕЩЕ...

TPU1154856.docx      ПРОВЕРено: 08.05.2021 22:09:22

ТЕКСТОВЫЙ ВИД | ИСХОДНЫЙ ВИД |  ОЧИСТКА НОМЕРОВ ИСТОЧНИКОВ

ОГЛАВЛЕНИЕ

- Реферат 7
- Задача 8
- 1 Теоретические аспекты понятий поддержки обращения и прибыли 12
  - 1.1 Понятие, классификация и факторы, влияющие на поддержку обращения предприятия 12
  - 1.2 Особенности формирования финансового результата 21
  - 1.3 Методика анализа содержания обращения и финансового результата 29
- 2 Анализ содержания обращения и формирование финансового результата ООО «НООНОМВЕДОМ» 35
  - 2.1 Анализ содержания обращения предприятия ООО «НООНОМВЕДОМ» 35
  - 2.2 Анализ формирования финансового результата предприятия ООО «НООНОМВЕДОМ» 35

Показатель	Значение
ЗАИСКУССТВЕННОСТЬ	21,13%
САМОЦИТИРОВАНИЕ	0%
ЦИТИРОВАНИЕ	3,38%
ОРИГИНАЛЬНОСТЬ	75,49%

ПОИСК ПО БЛОКАМ

- Заискусствование
- Самоцитирование
- Цитирование
- Выключенные блоки

ИСТОЧНИКИ: 176 ИЗ 162      **ПЕРЕСЧИТАТЬ**

- Модуль поиска Т
- [31] [3,38%] [Харитончик Е. В. и др.], Под...  
Содержание коллекции РГБ
- [32] [2,35%] Экономика, анализ и планир...  
Содержание коллекции ЭБС
- [33] Деловое поведение М. Кошк...  
Кольцо вузов
- [34] [1,52%] Экономическая сущность ил...  
Перепечатывание по eLIBRARY.RU