

УДК 338.584

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВЕДЕННЫХ РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ И ОЦЕНКА ИХ ВЛИЯНИЯ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Печенкина А.А.

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: naspech@mail.ru*

В данной статье представлен анализ эффективности произведенных расходов на продажу и оценка их влияния на финансовые результаты деятельности торговой организации. Правильный учет и анализ расходов важен для отражения деятельности предприятия, так как расходы предприятия влияют на финансовый результат предприятия. При написании статьи использовались такие методы исследования, как анализ и обобщение. Проведен анализ и оценка влияния расходов на финансовые результаты торговой организации. Исследуемое предприятие осуществляет оптовую торговлю продовольственными товарами. В целом предприятие развивается, растут объемы продажи товаров, увеличивается имущественный потенциал, прибыль и рентабельность предприятия. Однако существуют и проблемы предприятия – снижение эффективности использования трудовых ресурсов, фонда заработной платы и коммерческих расходов. По результатам проведенного анализа расходов на продажу было выявлено, что в динамике они увеличиваются. Увеличение расходов на продажу связано с ростом затрат на оплату труда и отчисления на социальные нужды, а также расходами от потери товаров. Разработаны рекомендации для повышения эффективности расходов на продажу. Рекомендации позволяют снизить уровень коммерческих расходов на рубль выручки и увеличить прибыль на рубль коммерческих расходов.

Ключевые слова: расход, оплата труда, продажа, выручка, относительная экономия, анализ затрат, изменение затрат, сокращение расходов

ANALYSIS OF EFFECTIVENESS OF EXPENSES INCURRED ON SALE AND ASSESSMENT OF THEIR IMPACT ON THE FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITIES OF TRADE ORGANIZATIONS

Pechenkina A.A.

Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok, e-mail: naspech@mail.ru

This article presents an analysis of the effectiveness of the costs of sale and assessment of their impact on the financial results of the trade organization. Proper accounting and cost analysis is important to reflect the activities of the enterprise, as the costs of the enterprise affect the financial result of the enterprise. In writing the article used research methods such as analysis and generalization. The analysis and evaluation of the impact of costs on the financial results of the trade organization carries out wholesale trade in food products. In General, the company is developing, increasing sales of goods, increasing property potential, profit and profitability. However, there are also problems of the enterprise-reduction of efficiency of use of labor resources, payroll and commercial expenses. According to the results of the analysis of sales costs, it was found that they are increasing in dynamics. The increase in sales costs is associated with an increase in labor costs and social contributions, as well as costs from the loss of goods. Recommendations have been developed to improve the efficiency of sales costs. The recommendations will reduce the level of commercial expenses per ruble of revenue and increase profits per ruble of commercial expenses.

Keywords: consumption, labor cost, sales, revenue, relative savings, cost analysis, cost change, cost reduction

Торговля, во всех ее проявлениях, занимает все большее место в предпринимательской деятельности экономических субъектов, они являются связующим звеном между производителями и потребителями. В процессе деятельности предприятия для получения доходов организация несет расходы, и прежде всего они связаны с расходованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов [1].

В рациональном расходовании ресурсов заинтересованы, прежде всего, собственники предприятия, государство, сотрудники. Правильное планирование и разумное использование ресурсов позволяют всем участникам предпринимательской деятельности в конечном итоге достичь своих финансовых целей – в первую очередь уве-

личения благосостояния и качества жизни, получения прибыли [2].

ООО «Ферон» осуществляет оптовую торговлю продовольственными товарами. В целом предприятие развивается, растут объемы продажи товаров, увеличивается имущественный потенциал, прибыль и рентабельность предприятия. Однако существуют и проблемы предприятия – снижение эффективности использования трудовых ресурсов, фонда заработной платы и коммерческих расходов. Бухгалтерский учет расходов на продажу в ООО «Ферон» ведется в соответствии с нормативно-правовыми документами. Все факты хозяйственной жизни по учету расходов на продажу документируются первичными учетными документами. Особенностью учета расходов

на продажу является распределение транспортных расходов между проданными товарами и остатком товаров на складах. Учет расходов на продажу в организации ведется по статьям затрат, для этого в организации открыты счета третьего порядка. Для учета расходов на продажу в организации применяется счет 44 «Расходы на продажу».

Цель исследования: произвести анализ и оценку влияния расходов на продажу торговой организации на финансовые результаты. Разработать рекомендации для повышения эффективности расходов на продажу в будущем периоде.

Результаты исследования и их обсуждение

Под экономической эффективностью понимается соотношение полученного результата с затратами или ресурсами, используемыми для достижения этого результата [3].

Чем выше объем полученных результатов и меньше объем понесенных издержек, тем выше эффективность.

Анализ эффективности расходов на продажу позволяет выявить на предприятии проблему ухудшения использования средств, производимых в связи с осуществлением расходов на продажу.

Эффективность расходов на продажу оценивается такими показателями, как:

- уровень коммерческих расходов на рубль выручки;
- прибыль от продаж на рубль коммерческих расходов;
- относительная экономия коммерческих расходов [4].

Уровень коммерческих расходов на рубль выручки отражен в формуле

$$P_{\text{к.на 1 руб.}} = \frac{\text{Коммерческие расходы}}{\text{Выручка}}, \quad (1)$$

где $P_{\text{к. на 1 руб.}}$ – Уровень коммерческих расходов на рубль выручки [5].

Расчет уровня коммерческих расходов на рубль выручки позволяет выявить, сколько предприятие затратило коммерческих расходов для получения одного рубля выручки.

Прибыль от продаж на рубль коммерческих расходов, который рассчитывается по формуле

$$P_{\text{1руб.}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Коммерческие расходы}}. \quad (2)$$

Расчет прибыли от продаж на рубль коммерческих расходов позволяет выявить, сколь коммерческих расходов приходится для получения одного рубля прибыли от продаж.[6]

Относительная экономия коммерческих расходов отражена в формуле

$$\pm \Delta_{\text{кр}} = KP_1 - KP_0 \times I_v, \quad (3)$$

где $\pm \Delta_{\text{кр}}$ – экономия (перерасход) коммерческих расходов;

KP_0 (KP_1) – сумма коммерческих расходов за базисный (отчетный) период);

I_v – индекс выручки.

Показатель относительной экономии (перерасхода) характеризует величину необходимых ресурсов при достигнутом объеме товарооборота и стабильности на базовом уровне качественного показателя использования расходов [7].

Индекс выручки на предприятии ООО «Ферон» равен 1,01.

Анализ эффективности произведенных расходов на продажу представлен в табл. 1.

По данным проведенного анализа можно сказать, что уровень коммерческих расходов на рубль выручки в 2017 г. по сравнению с 2016 г. увеличился с 2,9 до 3 рублей, это говорит о том, что для получения одного рубля выручки предприятию потребовалось расходов в 2017 г. 3 руб. вместо 2,9 руб. в 2016 г., это свидетельствует о снижении эффективности коммерческих расходов.

Таблица 1

Анализ эффективности произведенных расходов на продажу ООО «Ферон» за 2016–2017 г. В тысячах рублей

Показатели	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение	Относит. откл., %
Выручка	349523	354453	+4930	+1,4
Себестоимость продаж	311101	312837	+1736	+0,6
Валовая прибыль	38422	41616	+3194	+8,3
Коммерческие расходы	10144	10646	+502	+4,9
Прибыль от продаж	28276	30970	+4694	+17,9
Прибыль на рубль коммерческих расходов, руб/руб.	2,8	2,9	+0,1	+3,6
Уровень коммерческих расходов на рубль выручки, %	2,9	3	+0,1	+3,4

Прибыль на рубль коммерческих расходов ООО «Ферон» увеличилась с 2,8 до 2,9 руб., что является хорошим результатом деятельности предприятия, учитывая, что уровень коммерческих расходов на рубль выручки предприятия увеличивается, можно сказать, что увеличение прибыли на рубль коммерческих расходов произошло за счет экономии себестоимости продажи товаров.

Влияние расходов на продажу составило:

$$\Delta\Pi_{\text{кр}} = \frac{\Delta\Pi_{\%}}{\Delta\Pi} \times (-\Delta\text{КР}) =$$

$$= \frac{17,9\%}{4694} \times (-502) \cong -1,9\%.$$

Перерасход коммерческих расходов составил

$$10646 - 10144 * 354453/349523 = + 358,9.$$

Относительный перерасход свидетельствует о том, что предприятие допустило неоправданный рост коммерческих расходов. Перерасход коммерческих расходов вызван увеличением затрат на оплату труда, а также расходами от потери товаров.

По данным проведенного анализа эффективности произведенных расходов на продажу следует отметить увеличение коммерческих расходов предприятия в 2017 г. по сравнению с 2016 годом на 502 тысячи рублей или на 4,9 процента.

Увеличился уровень коммерческих расходов на рубль выручки в 2017 г. по сравнению с 2015 г. на 0,1 процент.

Предприятию ООО «Ферон» рекомендуется сократить коммерческие расходы.

Это необходимо для повышения экономической эффективности расходов на продажу.

По результатам анализа коммерческих расходов на рубль выручки по статьям можно проследить, сколько коммерческих расходов по каждой статье приходится на рубль выручки.

Анализ коммерческих расходов на рубль выручки по статьям представлен в табл. 2.

В результате проведенного анализа коммерческих расходов на рубль выручки по статьям, можно сказать, что значительную долю расходов на продажу на рубль выручки составляют затраты на оплату труда.

В 2016 г. затраты на оплату труда к выручке составили 1,4 процента.

В 2017 г. произошло увеличение затрат на оплату труда, в процентах к выручке они составили 1,7 процентов, рост составил 0,3 процентов.

Данное увеличение говорит о необходимости принятия мер по сокращению расходов на оплату труда.

Анализ затрат на оплату труда на рубль выручки представлен в табл. 3.

Для сокращения расходов на продажу предприятию ООО «ФЛЕКС» рекомендовано в будущем сократить расходы от потери товаров на 87,2 тыс. руб.

Выводы

По результатам проведенного анализа расходов на продажу было выявлено, что в динамике они увеличиваются. Увеличение расходов на продажу связано с ростом затрат на оплату труда и отчисления на социальные нужды.

Таблица 2

Анализ коммерческих расходов на рубль выручки по статьям на предприятии ООО «Ферон»

В тысячах рублей

Показатель	2016 г.	Затраты в% к выручке	2017 г.	Затраты в% к выручке	Изменение затрат в% к выручке
Транспортные расходы	570	0,2	595	0,2	–
Затраты на оплату труда	5065,2	1,4	5887,2	1,7	+0,3
Отчисления на социальные нужды	1530	0,4	1778	0,5	+0,1
Расходы на аренду объектов основных средств	1935,1	0,5	1470,7	0,4	–0,1
Расходы на ремонт арендованных объектов основных средств	75	0,02	77	0,02	–
Расходы на топливо	271	0,08	240,1	0,07	–0,01
Коммунальные платежи	356,4	0,1	384,6	0,1	–
Расходы на рекламу	96,2	0,03	23,1	0,006	–0,294
Расходы от потери товаров	86,4	0,02	87,2	0,02	–
Прочие расходы	167	0,05	108	0,03	–0,02
Итого расходов на продажу	10152,3	2,9	10650,9	3	+0,1

Таблица 3

Анализ затрат на оплату труда на рубль выручки на предприятии ООО «Ферон»
В тысячах рублей

Показатель	2016 г.	В% к вы- ручке	2017 г.	Уд. вес, %	Отклонение (+; -)	
					Абсолют. откл.	Относит. откл., %
Затраты на оплату труда всего, В том числе:	5065,2	1,4	5887,2	1,7	+822	+16,2
– работников отдела сбыта	2144	0,06	2452	0,07	+29,2	+14,2
В том числе:						
выплаты премий	204,4	0,06	512,4	0,14	+308	+150

В структуре расходов на продажу по статьям затрат они занимают в 2017 г. наибольшую часть.

Анализируя эффективность коммерческих расходов, было выявлено, что коммерческие расходы на рубль выручки имеют положительную тенденцию, таким образом, эффективность коммерческих расходов снижается.

Проведя анализ коммерческих расходов на рубль выручки по статьям затрат в ООО «Ферон», было выявлено, что расходы на продажу по статьям к выручке предприятия снижаются, исключением являются затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды, они имеют положительную динамику.

Таким образом, для повышения эффективности расходов на продажу необходимо:

- усилить контроль за соблюдением сроков годности товаров во избежание порчи;
- приобретать товары напрямую у производителей, без участия посредников;
- премии торговых агентов установить в виде процентов от продаж на комиссионной основе, это позволит установить пря-

мую зависимость оплаты труда работников от выручки без перерасходов по премиям;

- транспортные расходы в налоговом учете списывать в полном объеме без распределения на проданные товары и остаток товаров на складах.

Это позволит снизить уровень коммерческих расходов на рубль выручки и увеличить прибыль на рубль коммерческих расходов.

Список литературы

1. Алексеева Г.И., Богомолец С.Р., Алавердова Т.П. Бухгалтерский учет. М.: МФПУ Синергия, 2016. 720 с.
2. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Бухгалтерский учет в торговле и общественном питании. М.: ИНФРА-М, 2015. 352 с.
3. Варламов С., Марчук М.В. Бухгалтерский учет в торговле. СПб.: Питер, 2016. 128 с.
4. Невешкина Е.В., Соснаускене О.И., Шредер Е.Г. Бухгалтерский учет в торговле: практическое пособие. М.: Дашков и К, 2013. 412 с.
5. Горячих С.П., Зонина А.В., Зонина Р.В. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах: учебное пособие. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 224 с.
6. Наринский А.С. Бухгалтерский учет расходов на продажу в торговле. М.: Юрайт, 2015, 180 с.
7. Кондраков Н.П., Кондраков И.Н. Бухгалтерский учет на малых предприятиях: учебное пособие. М.: Проспект, 2015. 640 с.