

УДК 339.1

## **ОЦЕНКА ЗАТРАТ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД**

**Мильчик И.В.**

*к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики  
Вятский государственный университет  
Киров, Россия*

### **Аннотация**

В работе представлена последовательность оценки затрат торговой организации, факторы, влияющие на издержки обращения и их уровень, возможности применения различных видов относительных величин на разных этапах анализа издержек обращения.

**Ключевые слова:** издержки обращения, уровень издержек обращения, абсолютные и относительные величины.

## ***COST ASSESSMENT OF THE COMMERCIAL ENTERPRISE: AN ECONOMIC-STATISTICAL APPROACH***

**Milchik I.V.**

*PhD Econ., associate Professor, Department of Economics  
Vyatka state University  
Kirov, Russia*

### **Abstract**

The work presents a sequence of cost estimates trade organization, the factors influencing the costs of treatment and their level, the possibility of using various types of relative values at different stages of the analysis of distribution costs.

**Keywords:** costs, the costs of treatment, absolute and relative values.

Абсолютные и относительные показатели используются в экономическом анализе при оценке различных экономических явлений и процессов. В условиях инфляции, а также для обеспечения сопоставимости сравниваемых данных

преимущественное значение имеют относительные величины. Они дают возможность оценить показатель относительно уровня какого-либо другого показателя или уровня этого же показателя, но взятого по другому объекту или за другой период, что позволяет характеризовать динамику, структуру, и взаимосвязи между показателями. С помощью абсолютных показателей оцениваются количественные размеры явления в единицах стоимости, объема, веса, площади, продолжительности и т.д.

Различные виды относительных величин применяются на разных этапах анализа издержек обращения торговых предприятий.

Издержками обращения называются выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда по планомерному доведению и реализации товаров потребителям. Они включают расходы на оплату труда работников торговли, транспортировку, хранение, приведение в удобную для реализации форму (подработка, подсортировка, комплектование, фасовка и т.п.), а также расходы по продаже товаров [1].

Последовательность оценки издержек обращения торговой организации включает следующие этапы:

- 1) сравнительный внутрифирменный анализ издержек, включающий оценку выполнения плана, анализ динамики и структуры издержек обращения;
- 2) сравнительный межфирменный анализ расходов, связанных с продажей;
- 3) определение и оценка воздействия основных факторов на величину и уровень издержек обращения. Такой анализ можно провести в целом по организации, а также по отдельным экономическим элементам или статьям калькуляции, по товарным наименованиям или группам;
- 4) анализ отдельных статей издержек обращения;
- 5) оценка влияния издержек обращения на финансовые результаты деятельности торгового предприятия и эффективность его функционирования;
- 6) поиск резервов экономии (снижения) уровня издержек обращения и разработка мероприятий по их использованию.

Оценка издержек обращения торгового предприятия может осуществляться по данным, характеризующим абсолютную величину расходов, а также их уровень.

Уровень издержек обращения представляет собой отношение их суммы к товарообороту, выраженное в процентах. Данный показатель является одним из важнейших качественных показателей оценки хозяйственной деятельности торговых предприятий и показывает, сколько процентов занимают издержки обращения в розничной (продажной) стоимости товаров [1]. Показатель уровня издержек обращения относится к **относительной величине интенсивности**, которая оценивает масштабы развития, распространенности какого-либо явления в соответствующей среде.

Оценку издержек обращения обычно начинают с горизонтального анализа. С его помощью можно охарактеризовать экономию или перерасход затрат, определив абсолютное отклонение между фактической и плановой суммой издержек обращения (между данными отчетного и предыдущего периода). Тем не менее, объективная оценка динамики и выполнения плана издержек обращения невозможна только на основе абсолютных показателей. Анализ затрат на продажу следует увязывать с изучением товарооборота, поскольку при увеличении его объема величина издержек обращения растет, и, наоборот, абсолютная экономия затрат выступает следствием снижения товарооборота. Следовательно, более информативным будет анализ издержек обращения не по сумме, а по их уровню в процентах к товарообороту.

Отношение фактической суммы издержек обращения к плановой величине отчетного года, умноженное на 100%, характеризует процент выполнения плана по издержкам обращения и относится к **относительной величине выполнения плана**.

Сравнение фактических данных по издержкам обращения торгового предприятия за прошлые периоды (либо за предыдущий год, либо среднего значения за несколько предыдущих лет) с запланированными показателями текущего периода используется для оценки обоснованности показателей плана. В

этом случае для целей анализа используется **относительная величина планового задания**.

**Относительные величины динамики** используют для анализа изменения суммы издержек обращения за какой-либо промежуток времени. Темпы роста и темпы прироста (базисные и цепные) позволяют оценить, на сколько процентов изменилась фактическая сумма затрат анализируемого периода по отношению к предыдущему (базисному) периоду.

Затем проводится оценка состава и структуры издержек обращения по статьям (элементам). **Показатель структуры** – относительная доля (удельный вес) части в общем итоге. Вертикальный анализ издержек обращения позволяет показать влияние каждой статьи (элемента) на общее изменение торговых расходов.

Следующий этап анализа – сравнительный межфирменный анализ издержек обращения, с помощью которого осуществляется сравнение уровня торговых расходов анализируемого предприятия с данными предприятий-конкурентов. В этом случае используются **относительные величины пространственного сравнения**, получаемые в результате сопоставления уровней показателей, относящихся к различным объектам, взятым за один и тот же период или на один момент времени [2].

Чтобы объективно судить об изменении затрат торговой организации в динамике и по отношению к плану, следует провести факторный анализ издержек обращения.

Одним из основных факторов, определяющих величину издержек обращения и их уровень, является изменение структуры товарооборота (либо в разрезе видов продаж, либо по ассортиментному составу). Сначала определяется его влияние на средний уровень издержек обращения путем умножения изменения удельного веса  $i$ -ой товарной группы (вида продаж) в общем объеме товарооборота на уровень издержек обращения по этой группе товаров (виду продаж) в базисном периоде и суммированием результатов расчета по всем товарным группам (видам продаж). А затем, используя полученный результат,

рассчитывается воздействие структурного фактора на сумму издержек обращения (изменение среднего уровня издержек обращения за счет структурных сдвигов необходимо умножить на товарооборот отчетного периода).

Оборачиваемость товаров также оказывает непосредственное влияние на величину и уровень издержек обращения торговой организации. Затраты на хранение товаров, потери товаров сокращаются, если скорость товарооборачиваемости возрастает, так как происходит относительное снижение товарных запасов, в этой связи уменьшается и потребность организации в дополнительном финансировании, а значит, и расходы, связанные с получением и обслуживанием кредитов.

Затраты торгового предприятия непосредственно зависят от количества потребляемых материальных ресурсов и услуг сторонних организаций и их стоимости, для расчета влияния которых используется двухфакторная аддитивно-мультипликативная факторная зависимость.

Уровень издержек обращения в значительной степени зависит и от изменения цен на товары ( $\Delta УИО_u$ ). С повышением цен увеличивается объем товарооборота, в результате чего меньше постоянных расходов приходится на рубль товарооборота. Влияние данного фактора определяется:

$$\Delta УИО_u = \frac{ИО_0}{\sum q_1 \cdot p_1} - \frac{ИО_0}{\sum q_1 \cdot p_0},$$

где  $ИО_0$  – издержки обращения базисного периода;  $q_1$  – фактическое количество проданных товаров в отчетном периоде;  $p_0, p_1$  – уровень цен на товары в базисном и отчетном периоде [3].

На уровень издержек обращения определенное воздействие оказывает эффективное использование средств, вложенных во внеоборотные активы, которое способствует росту капиталотдачи, повышению объема товарооборота, а значит, сокращению постоянных затрат, связанных с содержанием основных фондов, на рубль товарооборота.

Уменьшению затрат торгового предприятия способствует и совершенствование товародвижения, внедрение прогрессивных форм торговли и т.д.

Основные причины перерасхода (экономии) затрат можно выявить с помощью анализа издержек обращения по статьям (элементам). Чаще всего такую оценку проводят путем сравнения сумм затрат в динамике, используя при этом преимущественно **относительные отклонения**.

Расходы, связанные с оплатой труда, являются одной из основных статей затрат торговой организации. Сумма издержек по заработной плате зависит от изменения товарооборота, эффективности использования труда торговых работников (средней выработки одного работника), средней заработной платы одного работника за год.

Существенная доля в издержках обращения приходится на транспортные расходы. Для оценки влияния факторов на их изменение ( $ИО_{mp}$ ) используется факторная модель:

$$ИО_{mp} = TO \cdot Y_{mp} \div 100,$$

где  $TO$  – товарооборот;  $Y_{mp}$  – уровень транспортных расходов, % к обороту.

Расходы по содержанию основных средств организации, как правило, возрастают при целенаправленной политике развития ее материально-технической базы, но их увеличение не должно превышать роста объема товарооборота, поэтому для подобной оценки также используется сравнение относительных приростов данных показателей.

Затраты на подработку и упаковку товаров, их хранение, расходы на тару, товарные потери изучаются во взаимосвязи с изменением товарооборота, поскольку такие затраты относятся к переменным.

Издержки обращения непосредственно влияют на прибыль торгового предприятия ( $П$ ):

$$П = TO \cdot (Уд_{вд} - УПИ) - А,$$

где  $Уд_{вд}$  – удельный вес валового дохода в общем объеме товарооборота;  $УПИ$  – уровень переменных издержек, в % к товарообороту;  $А$  – сумма постоянных издержек обращения.

**Относительные величины эффективности** – соотношение эффекта с ресурсами или затратами [2]. Для оценки издержек обращения может применяться показатель затратноотдачи, относящийся к этой категории относительных величин и рассчитываемый отношением товарооборота к сумме издержек обращения. При изучении эффективности функционирования торгового предприятия изучают также рентабельность издержек обращения, характеризующую их окупаемость, рассчитываемую отношением прибыли организации к сумме издержек обращения.

На последнем этапе анализа обобщаются резервы сокращения затрат торговой организации, которые выявляются при проведении комплексного анализа издержек обращения и их отдельных статей.

#### **Библиографический список:**

1. Брагин Л.А., Данько Т.П. Торговое дело: экономика и организация / Л.А. Брагин, Т.П. Данько. – М.: Инфра-М, 2011. – 256 с.
2. Неганова Л.М. Статистика: Конспект лекций / Л.М. Неганова. М.: Издательство Юрайт, 2010. – 220 с.
3. Соломатин А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли / А.Н. Соломатин. – СПб.: Питер, 2009. – 560 с.