

ков товаров и магазинов. Соблюдение этих требований позволит обеспечить плановость, ритмичность, бесперебойность и оптимальность товароснабжения.

Анализ отчетных данных об обеспеченности предприятия товарными ресурсами в предплановом периоде, о выполнении договоров, равномерности поступления товаров, оценка эффективности использования ресурсов в целом и важного составляющего их элемента – товарных запасов является необходимым начальным этапом планирования товарного обеспечения. Предприятием должен быть организован четкий учет выполнения договоров на поставку товаров с точки зрения полноты их выполнения как по объему, так и по срокам. Соблюдение сроков поставки товаров и равномерность имеют весьма важное значение для предприятий торговли, т.к. это обеспечивает бесперебойную продажу товаров, не требует дополнительных товарных запасов в виде страховочных для обеспечения бесперебойной продажи.

*Е. В. Нечипоренко*

Научный руководитель – *Л.В. Чибисова*

## **ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И РЕЗЕРВЫ ИХ ЭКОНОМИИ**

Доведение товаров от производства до потребителей связано с определенными затратами общественного труда. Выраженные в денежной форме затраты общественного труда на транспортировку товаров, оплату труда, содержание зданий, помещений, инвентаря, амортизацию основных средств и МБЛ, нематериальных активов, хранение товаров, пользование кредитом, имущественное страхование, на учет движения товаров и другие расходы, возникающие в сфере обращения, составляют издержки обращения торговой организации.

Изучение издержек обращения в сфере торговли в современных условиях хозяйствования имеет большое практическое значение. Эта проблема приобретает особую актуальность, так как результаты работы каждого предприятия, его конкурентоспособность находятся во все большей зависимости от уровня производственных затрат. Правильная организация учета издержек обращения дает возможность выявить резервы их снижения. Учет основан на том, что каждая сумма расходов должна быть документально подтверждена. Факт совершения операции (осуществления того или иного вида затрат) и ее содержание могут быть подтверждены одним из большого количества различных документов, но во всех случаях торговая организация должна иметь возможность подтвердить направленность затрат. Чтобы усилить контроль за издержками обращения торгового предприятия необходимо проанализировать каждую статью издержек обращения. Такой анализ помогает полнее вскрыть резервы сокращения издержек обращения, способствует более эффективному использованию всех видов ресурсов, труда, основных фондов, топлива, энергии и материалов.

Не все затраты торговли можно относит на издержки обращения.

Величина издержек зависит от объема выпускаемой продукции. В связи с существует деление издержек на зависимые и независимые от величины производства: на постоянные и переменные. Деление издержек обращения на переменные и постоянные носит условный характер, поэтому их чаще называют условно-переменными и условно-постоянными. В рамках каждой из 19 статей издержек обращения единой учетной их номенклатуры торговое предприятие может организовать учет своих текущих затрат по отдельным их видам, в наибольшей степени соответствующим специфике его хозяйственной деятельности.

Главным измерителем издержек обращения является их уровень.

Процесс управления издержками обращения на предприятиях торговли связан с изучением факторов, влияющих на их формирование. Эти факторы весьма разнообразны.

Работа в сложных экономических и организационных условиях потребовала от ОАО «ЦУМ Минск» принятия кардинальных мер по увеличению объема продажи товаров, рациональному использованию финансовых, трудовых ресурсов. Это позволило в 2002 г. увеличить объем товарооборота в 1,14 раз (в сопоставимых ценах), валовые доходы от реализации составили 18,63 % к товарообороту. Сумма издержек обращения – 12,87 % к товарообороту, что выше уровня 2001г. на 1,19 пункта. Рост издержек обращения в сопоставимых ценах составил 123,7 %. Среднесписочная численность работников универсама возросла с 1095 человек в 2001г. до 1102 человек в 2002г. Численность продавцов изменилась с 514 до 516 человек в аналогичном периоде. Торговая площадь составила 10090 м<sup>2</sup> без изменений.

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

Проведение анализа в современных условиях инфляции и роста цен, весьма затрудненно и носит условный характер, что в свою очередь дает приблизительные результаты. В процессе анализа все издержки обращения следует подразделить на условно-переменные (сумма которых находится в прямой зависимости от изменения объема товарооборота) и условно-постоянные (сумма которых не находится в пропорциональной зависимости от степени выполнения плана товарооборота). В целом по предприятию ОАО «ЦУМ Минск» общий уровень издержек обращения увеличился на 1,04 % к товарообороту по сравнению с базисным годом, в том числе уровень условно-переменных издержек увеличился на 0,93 %, а условно-постоянных увеличился на 0,11 %.

Для объективной оценки выполнения плана и динамики издержек обращения необходимо глубоко изучить влияние факторов на их величину. Увеличение товарооборота привело к снижению уровня издержек на 0,631 %. Рост розничных цен на товары снизил общий уровень издержек на 1,33 %.

Выявление резервов экономии издержек обращения всегда являлось важнейшим вопросом в экономике. Решению этой задачи в частности способствует хорошо налаженный учет издержек обращения, их контроль и анализ.

Реализация предложений по мобилизации снижения издержек обращения, выявленных в ходе анализа позволит усилить контроль за издержками обращения и привести их к оптимальному уровню, что является очень важным для предприятия, так как снижение общего уровня издержек обращения по торговому предприятию ОАО «ЦУМ Минск» позволит предприятию получать большие объемы прибыли в результате своей деятельности. А это, в свою очередь является главной целью любого торгового предприятия.

*Н.Ф. Суботка*

Научный руководитель – *Г.А. Давыдова*

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ НА ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях перехода к рыночным отношениям, которые характеризуются развитием конкуренции, свободного ценообразования, частной собственности на капитал и др. прибыль как экономическая категория получила новое содержание.

Прибыль является основным побудительным мотивом осуществления любой предпринимательской деятельности (в том числе торговой), поскольку обеспечивает рост благосостояния собственников предприятия через доход на вложенный капитал.

Прибылью для торговли служит разница между продажной ценой товаров и ценой их приобретения, включая издержки обращения.

Различают несколько видов прибыли: прибыль от реализации, балансовая, чистая прибыль и др.

Прибыль от реализации (торговая прибыль) торгового предприятия определяется как разность между валовыми доходами от реализации и издержками обращения.

Балансовая прибыль включает прибыль от реализации и других видов деятельности, сальдо доходов и расходов от внереализационных операций. Балансовая прибыль, как конечный финансовый результат выявляется на основании бухгалтерского учета.

Чистая прибыль представляет собой разницу между балансовой прибылью и суммами отчислений и платежей в бюджеты разных уровней.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет определенные функции:

Во-первых, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией.

В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

Целью анализа является оценка прошлой деятельности и положения предприятия на данный момент, а также оценка будущего потенциала предприятия.