

УДК 657.471.

**МЕТОДЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ
ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ТРУБОДЕТАЛЬ»**

Терловая В.И.

к.э.н., доцент,

Институт экономики и управления,

Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского,

г. Симферополь, Россия

Иннанова А.С.

студентка

Институт экономики и управления,

Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского,

г. Симферополь, Россия

Аннотация: В статье представлены методы распределения издержек обращения с использованием различных баз распределения, а также выявлены основные цели распределения расходов торгового предприятия.

Ключевые слова: методы распределения, база распределения, издержки обращения, цели распределения, норматив.

***METHODS OF DISTRIBUTION OF COSTS OF TREATMENT OF A TRADING
ENTERPRISE LLC "TRUBODETAL"***

Terlova V.I.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Institute of Economics and Management,

Crimean Federal University of V.I. Vernadsky,

Simferopol, Russia

Innanova A.S.

Student,

Institute of Economics and Management,

*Crimean Federal University of V.I. Vernadsky,
Simferopol, Russia*

Annotation: The article presents methods for distribution of distribution costs using different distribution bases, as well as the main purposes of distributing the expenses of a trading enterprise.

Key words: distribution methods, distribution base, distribution costs, distribution purposes, normative.

Для получения достоверной информации о конечных результатах деятельности организации нужно объективно и максимально точно определить ее доходы и расходы. Определение доходной части в большинстве случаев не вызывает затруднений. Основной объем аналитической работы приходится на калькуляцию затрат[1].

Базой исследования послужило ООО «Трубодеталь», основным видом деятельности которого является оптовая торговля водопроводным и отопительным оборудованием и санитарно-технической арматурой, скобяными изделиями, водопроводным и отопительным оборудованием и принадлежностями. Расчеты приведены на базе данных работы организации за 2017 год.

Распределение издержек обращения торговой организации может преследовать различные цели. Если руководство предприятия хочет оценить эффективность работы каждого структурного подразделения, целесообразно распределять издержки обращения пропорционально численности работников каждого подразделения.

С этой целью определяется норматив издержек обращения, приходящихся на одного работающего[2].

Данный норматив рассчитывается по формуле:

$$N_p = \text{ИО} \div n$$

где N_p - норматив издержек обращения, приходящихся на одного работающего, тыс. руб.;

ИО-издержки обращения за отчетный период, тыс. руб.;

n- общая численность работников, чел.

В 2017 году данный норматив составил:

$$N_p = 1375,64 \div 12 = 114,64 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, на одного работающего в ООО «Трубодеталь» приходится 114,64 тыс. руб. издержек обращения.

Исходя из этого норматива и количества работающих по подразделениям, определяем сумму издержек обращения каждого подразделения по формуле:

$$ИО_i = N_p \times n_i$$

где ИО_i-издержек обращения i-того подразделения, тыс. руб.;

N_p- норматив издержек обращения, приходящихся на одного работающего, тыс. руб.;

n_i- численность работников i-того подразделения, чел.

Результаты расчетов приведены в таблице 1.

Таблица 1

Распределение издержек обращения по структурным подразделениям
ООО «Трубодеталь» в 2017 году

Показатель	Отдел оптовых продаж	Отдел маркетинга	Плановый отдел	Отдел закупок и склада	Всего
Издержки обращения, тыс.руб.	687,8	343,92	229,28	114,64	1375,64
Численность работников, чел.	6	3	2	1	12
Норматив издержек обращения, приходящихся на 1-го работающего, тыс. руб.	114,64				

Можно сделать вывод, что наибольшее количество издержек обращения приходится на отдел оптовых продаж, а наименьшее – на отдел закупок и склада, так как наблюдается прямая зависимость между количеством

работников в отделе и величиной издержек обращения. Чем больше сотрудников в отделе, тем больше издержек обращения и наоборот.

Если руководство предприятия хочет оценить эффективность продажи каждого вида товаров, в этом случае издержки обращения целесообразно распределять между видами товаров пропорционально их себестоимости приобретения[3].

Чтобы произвести такое распределение, выделяем три группы основных товаров, в четвертую группу будут входить прочие товары ООО «Трубодеталь» :

- 1) Товар «А»- котлы отопления;
- 2) Товар «Б»- водонагреватели;
- 3) Товар «В»-радиаторы отопления;
- 4) Прочие товары.

Определяем норматив издержек обращения, приходящихся на один рубль себестоимости товаров по формуле:

$$N_T = IO \div C$$

где N_T - норматив издержек обращения, приходящихся на один рубль себестоимости товаров, руб.;

ИО- издержки обращения за отчетный период, тыс. руб.;

С- общая себестоимость товаров за период, тыс. руб.

Норматив издержек обращения, приходящихся на один рубль себестоимости товаров составляет:

$$N_T = 1\,385\,000,00 \div 2\,023\,000,00 = 0,68 \text{ руб.}$$

Полученные данные говорят о том, что на каждый рубль себестоимости товара приходится 68 копеек расходов организации.

Исходя из данного норматива, определяется величина издержек обращения по каждой группе товаров по формуле:

$$IO_j = N_T \times C_j$$

где IO_j - издержки обращения j -той группы товаров, тыс.руб.;

N_T - норматив издержек обращения, приходящихся на один рубль

себестоимости товаров, руб.;

C_j - себестоимость j - той группы товаров, руб.

Результаты расчетов приведены в таблице 2.

Таблица 2

Распределение расходов по видам товаров

Показатель	Товар А	Товар Б	Товар В	Прочие товары	Всего
Себестоимость товаров, тыс. руб.	1000,0	600,0	300,0	123,0	2 023 ,0
Издержки обращения, тыс. руб.	680,0	408,0	204 ,0	83, 64	1 375,64
Норматив издержек обращения, приходящихся на один рубль себестоимости товаров, руб.	0,68				

Определив издержки обращения по каждой группе товаров и учитывая выручку от реализации товаров и их себестоимость, определяем прибыль, полученную от реализации товаров каждой группы.

Эффективность продажи каждого вида товаров оценивается также величиной издержек обращения, приходящихся на рубль выручки, полученной от реализации определенной группы товара по формуле:

$$H_j = IO_j \div V_j$$

где H_j - издержки обращения, приходящиеся на один рубль выручки j -того товара, руб.;

IO_j -издержки обращения j -той группы товаров, руб.;

V_j - выручка от реализации j -той группы товаров, руб.

Результаты расчетов приведены в таблице 3.

Таблица 3

Эффективность реализации каждой группы товаров

Показатель	Товар А	Товар Б	Товар В	Прочие товары	Всего
Выручка от реализации товаров, тыс.руб.	1700,0	1105,0	485,0	200,0	3 490,0
Издержки обращения, тыс. руб.	680,0	408,0	204,0	83,64	1 375,64
Себестоимость товаров, тыс. руб.	1000,0	600,0	300, 0	123,0	2023,0
Прибыль от реализации товаров, тыс. руб.	20,0	97,0	- 19,0	73,36	171,36

Издержки обращения, приходящиеся на один рубль выручки, руб.	0,4	0,37	0,42	0,41	0,39
--	-----	------	------	------	------

Результаты анализа показали, что наиболее прибыльным является товар группы «Б», а не рентабельным товар группы «В», что необходимо учесть при разработке маркетинговой политики предприятия.

Следует отметить, что для более точного распределения затрат необходимо установить базы для каждой статьи издержек обращения, исходя из специфики их возникновения. Так, например, для расходов по аренде базой распределения может служить площадь арендованных помещений, расходы по оплате труда и отчислениям на социальные нужды целесообразно распределять согласно фонду оплаты труда.

Библиографический список:

1. Глубокова Л.Г. Методика анализа издержек обращения // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2013. № 6. С. 69-72.
2. Кучеренко О.В. Планирование в системе управления издержками обращения торгового предприятия // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2015. - № 2 (20). – С. 35-38.
3. Лим Л.Р. Классификация издержек обращения в торговых предприятиях // Журнал правовых и экономических исследований. – 2013. - № 1. – С. 200-204.