

**УДК 658(07)**

## **О КАЛЬКУЛИРОВАНИИ ЗАТРАТ В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ**

Нажмудинова Умакусум Магомедмирзаевна  
бакалавр 2 года обучения  
направления «Торговое дело»  
научный руководитель  
Ибрагимова Аминат Хабибуллаевна  
Дагестанский государственный университет  
Россия, Махачкала  
aminat.1967@mail.ru

В управленческом учете на первый план в деятельности бухгалтера выдвигаются управленческие задачи. Они требуют для своего решения знаний традиционной бухгалтерии. Более того, необходимо обладать информацией о себестоимости продукции, принципах технико-экономического планирования и анализа хозяйственной деятельности. Поэтому управленческий учет можно определить как интегрированную систему учета затрат и доходов, нормирования, планирования, контроля и анализа. Данная система систематизирует информацию для оперативных управленческих решений и координации проблем будущего развития предприятия.

Составной частью управленческого учета традиционно считается управленческий анализ. К управленческому анализу относятся все аналитические операции, связанные с изучением показателей, выходящих за рамки публичной финансовой отчетности [1].

Становление рыночных отношений ставит перед предприятиями новые задачи. В период плановой экономики не было необходимости в исчислении точной себестоимости продукции. В настоящее время ситуация на российском рынке меняется. Появилось множество вновь созданных коммерческих предприятий (особенно посреднических), предлагающих товар. Платежеспособный спрос на товары стал более умеренным. Это

происходит в результате невысоких средних доходов населения. Также по причине более плотного предложения товаров по высоким ценам для граждан с доходами выше среднего. Множество предприятий на рынке являются убыточными. Чтобы увеличить покупательский спрос, повысить конкурентоспособность необходимо выбирать наиболее рентабельные товары для продажи, снижать цены на товары в соответствии с платежеспособным спросом покупателей. Только так многие из них могут обеспечить достаточный объем реализации и получить прибыль.

В условиях инфляции обычно не происходит абсолютного снижения цен. Для увеличения спроса, объема продаж и прибыли может потребоваться относительное их снижение. Под относительным снижением цен в условиях инфляции следует понимать такое их изменение, при котором увеличение цен на конкретный товар данного предприятия ниже обусловленного инфляцией повышения цен на рынке на тот же товар.

Снижать цену бесконечно невозможно. Ее можно снижать только до величины, не превышающей сумму издержек на ее производство и реализацию. Иначе предприятие начнет нести убытки. А выбор наиболее рентабельных товаров возможен только в случае, если известна их себестоимость [2]. В результате для обеспечения прибыльной работы руководству необходимо:

- знать сумму затрат, приходящихся на каждый вид товара. Это необходимо для определения нижней границы цены на продукцию;
- отказаться от производства товаров, не пользующихся достаточным спросом по предлагаемой цене. При невозможности снижения цен на эти товары;
- устанавливать торговую наценку дифференцированно по каждому виду товаров не ниже затрат на их реализацию (если позволяет спрос).

Для решения перечисленных задач требуется калькулирование производственной себестоимости, плюс издержки обращения. Под калькуляцией издержек обращения понимают исчисление издержкостности

по группам товаров. Чтобы получить данные о рентабельности различных товаров, кроме издержкоемкости необходимо также знать потоварногрупповую доходоемкость. Исчисление издержкоемкости и доходоемкости товарных групп в целом составляет коммерческую калькуляцию.

На предприятиях торговли более последовательная товарная специализация отделов и секций приводит к тому, что бухгалтерия имеет возможность получать достоверные данные об издержках обращения по каждому из этих подразделений. А следовательно и по товарным группам.

В системе рыночных отношений тема товарно-групповой издержкоемкости, доходоемкости и рентабельности приобретает особую актуальность. Калькулирование издержек обращения необходимо и в сфере обращения. Причиной тому является то, что почти во всех торговых предприятиях непосредственно учесть затраты по каждому виду товаров невозможно. А других способов точного определения расходов, связанных с доставкой и реализацией товаров пока не существует.

Коммерческая калькуляция позволяет устанавливать цены в сфере обращения (торговую наценку) на товары не только с точки зрения спроса, но и с точки зрения окупаемости. Этот факт особенно важен на современном этапе рыночных отношений. Необходимо выбирать товары, приносящие прибыль, выявлять и исключать из оборота нерентабельные виды товаров.

При планово-распределительной системе калькуляция не могла использоваться в полной мере. Тогда от нее требовались в основном обоснование наценок и скидок, регулируемых государством с целью их соответствия произведенным затратам по каждой из товарных групп. В рыночной экономике потенциал калькулирования может быть задействован в полной мере в решении следующих основных задач:

- повышение конкурентоспособности товаров за счет экономически обоснованного снижения цен (торговой наценки) на товары;
- определение и выбор наиболее рентабельных товаров;

- выявление убыточных товарных групп для выработки рекомендаций по повышению их рентабельности или исключению из оборота;
- определение оптимальной цены с точки зрения окупаемости, спроса и конкурентоспособности по отдельным товарам за счет изменения торговой наценки.

Исследования показали, что скоропортящиеся продукты и товары непродовольственного сектора играют большую роль в формировании валового дохода, чем в объемах продаж. Оборот бакалейных товаров, наоборот, высок, однако их маржа невелика. В этом и заключается сложность самого понятия доходности. Многое зависит от того, что и как измерять, какие расходы и как учитывать.

Большим недостатком при учете издержек обращения является то, что трудно учесть не прямые расходы. Но в торговле очень много таких затрат, которые нельзя непосредственно соотнести с каким-либо определенным товаром. Если упустить из поля зрения калькулирования эти затраты, то расчет будет в высокой степени искаженным.

В настоящее время при использовании персональных компьютеров коммерческое калькулирование становится одним из нетрудоемких методов для использования в управленческом учете и анализе.

### **Список использованной литературы**

1.Ибрагимова А.Х. Управленческий анализ затрат на нефтегазодобывающих предприятиях// Управление экономическими системами» №1(37), 2012г.

2.Ибрагимова А.Х., Гусенова М. И. Развитие управленческого учета и анализа в условиях кризисного состояния экономики предприятия // Аудит и финансовый анализ, № 4 (13). – 60-61 с.