

## Анализ издержек обращения на ОАО «ЦУМ Минск»

*Ладутько Е. А., Миклашевич Ю. Л., студ. III к. БГЭУ,  
науч. рук. Цыганков А. А.,  
канд. эк. наук, доц.*

Проблема издержек обращения — одна из наиболее актуальных и важных проблем политики предприятия, так как уровень, динамика и структура издержек тесно связаны со всеми сторонами хозяйственной деятельности предприятия, с вопросами планирования и организации процесса, движения товаров из сферы производства в сферу потребления.

Издержки обращения — это выраженные в денежной форме расходы, затраты торгового предприятия по доведению товаров от производителя к потребителю.

Проведем анализ издержек обращения на примере ОАО «ЦУМ Минск» (таблица 1).

Таблица 1

Некоторые показатели деятельности ОАО «ЦУМ Минск»

Показатели	2008 г.	2009 г.	Отклонения	
			сумма, млн руб.	в процентах
Розничный товарооборот, млн руб.	147571	179745,7	32174,7	+21,8
Сумма издержек обращения	23525,7	27651,9	4126,1	+17,5
-условно-переменные	19579,8	22768,1	3188,3	+16,3
-условно-постоянные	3945,9	4882,9	937	+23,7
Уровень издержек обращения, %	15,9	15,4	-0,5	

Из таблицы 1 видно, что по сравнению с 2008 г. общая сумма издержек в 2009 г. увеличилась на 17,5%, в том числе условно-переменные возросли на 16,3%, а условно-постоянные на 23,7%. Уровень издержек обращения составил 15,4%, что на 0,5% меньше чем в предыдущем году. Это свидетельствует о поиске на предприятии резервов снижения данных издержек. Структура издержек обращения существенно не изменилась в течение 2 лет. Наибольший удельный вес занимают такие статьи издержек обращения как: расходы на оплату труда; расходы на содержание помещений; налоги и отчисления, включаемые в издержки обращения.

Рост товарооборота и издержек обращения происходили как под влиянием инфляции, так и под влиянием других факторов. Под влиянием

факторов, кроме ценовых, розничный товароборот увеличился на 10,63%, а издержки обращения — на 6,76% (на 1589,56 млн руб.). Увеличение издержек в большей степени происходило за счет цены (на 2536,64 млн руб.).

Для расчета относительной экономии издержек обращения находим скорректированную к прошлому году величину затрат. Для увеличения объема продаж предприятие закономерно могло увеличить сумму издержек на 4268,4 млн руб. Но фактически предприятие увеличило издержки обращения в общем объеме на 4126,20 млн руб. В результате достигнуто снижение уровня затрат на 0,063% и получена экономия издержек в сумме 142,2 млн руб. относительно роста товарооборота.

В случае инфляции отчетные величины объема продаж и издержек обращения следует привести к базисным ценам, т. е. находят приведенные значения. Расчет относительной экономии и влияния товарооборота на издержки обращения при изменении цен дал нам следующий результат: получен относительный перерасход издержек на сумму 2025,3122 млн руб., за счет увеличения товарооборота издержки обращения увеличились на 2100,8878 млн руб.

Экономия издержек обращения выступает источником повышения доходности предприятия, роста фонда оплаты труда и т. д. Организации следует проводить поиск путей минимизации издержек обращения, основные усилия направляя на управление условно-переменными издержками обращения.

В качестве резервов сокращения издержек назовем следующие:

1. Рациональная организация перевозок с наименьшими транспортными расходами, поиск партнеров с минимальными тарифами и ставками транспортных услуг;
2. Увеличение объема розничного товарооборота и оптимизация товарных запасов;
3. Рациональное расходование средств на рекламу, хранение товаров;
4. Минимизация товарных потерь;
5. Повышение производительности труда, технической оснащенности процессов товарного обращения, модернизация и реконструкция материально-технической базы.

Чтобы уменьшить транспортные расходы, необходимо максимально использовать грузоподъемность транспорта, сокращать дальность перевозок и время простоев из-за разгрузки и погрузки

С целью оптимизации товарных запасов необходимо увеличить в объеме товарооборота долю товаров с низким уровнем издержкостности, рационально планировать товарный ассортимент, выбирать наиболее рентабельные товарные группы.

Кроме того, отбор наиболее эффективных, оптимальных с точки зрения специфики товарного ассортимента и ценовой политики, способов продажи

товаров (полное самообслуживание покупателей) может способствовать сокращению численности работников, рациональному использованию торговых площадей и появлению предпосылок роста объема товарооборота.

### Литература

1. Хамидуллина, Г. Р. Издержки обращения: учет, разбор, контроль. — Москва: Экзамен. — 2004. — 336 с.
2. Долбилина, В. Ф. Издержки обращения торгового предприятия. — Москва: «Экономика», 1997. — С. 132.

## Аутсорсинг в складировании: проблемы и перспективы

*Ладутько Е. А., Миклашевич Ю. Л., студ. III к. БГЭУ,  
науч. рук. Полешук Е. Н.,  
ассистент*

В современном мире выживают и достигают успеха те, кто ведет свой бизнес наиболее эффективным способом, добиваясь снижения операционных расходов при сохранении высокого качества товаров и услуг. Одной из наиболее успешных бизнес-моделей, позволяющих добиться реальных конкурентных преимуществ, является аутсорсинг. «Продать» неэффективные, неосновные направления бизнеса профессионалам, для которых эти виды деятельности являются профильными — суть аутсорсинга.

Аутсорсинг — относительно новый вид услуг на белорусском рынке. Однако Беларусь является хорошим местом для аутсорсинга. Это достигается благодаря следующим факторам:

- низкая стоимость услуг по сравнению с западными странами и Россией;
- высокий уровень специалистов;
- удобное географическое расположение в центре Европы.

Беларусь отстает от мировых тенденций в сфере организации хранения. Проблемой является необходимость обновления складского хозяйства и отсутствие серьезных инвестиций для этого, дефицит квалифицированного складского персонала, отсутствие опыта в организации эффективной складской деятельности и законодательства в этой сфере.

В 2009 году в Беларуси использовалось в качестве складов 1 990 объектов общей площадью более 1,65 млн кв. м. При этом примерно три четверти складов в Беларуси относятся к категориям не выше «С». Лишь 1/10 часть