

ной структуре выделяются следующие элементы: звенья (подразделения, отделы, бюро и т. п.); уровни (ступени управления); связи (горизонтальные и вертикальные, линейные и функциональные).

На основе линейных и функциональных связей выделяют следующие основные организационные структуры предприятия: линейные; функциональные; линейно-функциональные.

При постановке бухгалтерского управленческого учета важная роль принадлежит качественному и обоснованному выбору организационной структуры. При этом в качестве основных признаков неэффективной организационной структуры предприятия в экономической литературе выделяют следующие;

- ее громоздкость и несистематизированность;
- чрезмерная замкнутость на первых руководителях подразделений, большое количество заместителей руководителей, недостаточное делегирование полномочий;
- размытость ответственности за решения, частичное дублирование функций, отсутствие ответственных за выполнение некоторых функций;
- длительная процедура принятия решений;
- неэффективность, избыточность документооборота;
- снижение инновационного потенциала, падение мотивации сотрудников;
- высокий уровень конфликтности организации;
- частота авральных ситуаций и др.

Анализ литературы по бухгалтерскому управленческому учету позволил систематизировать наиболее часто выделяемые исследователями объекты бухгалтерского управленческого учета:

- затраты и результаты хозяйственной деятельности организации в целом и ее отдельных структурных подразделений;
- себестоимость отдельных видов продукции, процессов и т. д.;
- хозяйственные процессы и результаты отдельных видов деятельности - снабженческо-заготовительной, производственной, финансово-сбытовой;
- внутреннее ценообразование;
- бюджетирование и внутренняя отчетность.

Для эффективного внедрения бухгалтерского управленческого учета необходимо выполнение в организации ряда основных условий:

- разработка индивидуальной для каждой организации методики его постановки, которая должна включать такие параметры, как учетную политику, формы первичных документов, регистров и внутренней отчетности, процедуры получения и передачи информации, структуру документооборота и т. д.;
- привлечение высококвалифицированных специалистов;
- глубокое вовлечение руководящего звена организации в процесс постановки и ведения учета;
- обеспечение руководством взаимодействия различных служб и обеспечение специалистов всей необходимой информацией, в том числе носящей конфиденциальный характер;
- наличие специальных компьютерных информационных систем.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. / М.А. Бахрушина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Omega-Л, 2005. - 576 с.
2. Ивашкевич, Б.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. / В.Б. Ивашкевич. - М.: Юристъ, 2003. - 618 с.
3. Керимов, В.Э. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. / В.Э. Керимов. - 6-е изд., изм. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. - 480 с.
4. Керимов, В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: учеб. / В.Э. Керимов. - М.: Дашков и К, 2005. - 484 с.
5. Лысенко, Д.В. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. / Д.В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 478 с.
6. Управленческий учет: учеб. / А.Д. Шеремет [и др.]; под ред. А.Д. Шеремета. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 429 с.
7. Хорнгрен, Ч. Управленческий учет / Ч.Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар; пер. сангл. - 10-е изд. - СПб.: Питер, 2005. - 1008с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ДОХОДНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ТОРГОВЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*А. З. Коробкин, канд. экон. наук, доцент, завкафедрой
экономических дисциплин БТЭУПК, г. Гомель*

В условиях конкуренции анализу валовых доходов торговой организации придается особое значение, так как повышается роль этого показателя в более эффективном и конкурентоспособном развитии организации.

Основной целью анализа доходов в организациях торговли является оценка состояния доходности органи-

зации с точки зрения покрытия доходами от реализации расходов и образования прибыли, а также выявлены упущенных возможностей и резервов роста доходов в отчетном периоде.

Современные условия развития экономических процессов определяют следующую последовательность анализа доходов торговой организации (рис. 1).

Последовательность анализа доходов организации торговли	
	Оценка общей суммы, структуры и динамики изменения совокупного дохода организации
	Оценка динамики выполнения плана и динамики валового дохода от реализации товаров
	Оценки источников образования валового дохода от реализации товаров
	Оценка структуры распределения валового дохода от реализации товаров
	Оценка факторов, повлиявших на уменьшение суммы и уровня валового дохода от реализации товаров
	Оценка доходности торговой деятельности
	Оценка доходов от реализации по торговым объектам, в других отраслях деятельности
	Оценка операционных и внеоперационных доходов
	Расчет упущенных возможностей и резервов роста валового дохода от реализации
	Разработка мероприятий по повышению доходности организации

Рис. 1. Последовательность анализа доходов организации торговли

Оценка доходности является одним из важных этапов анализа доходов организации торговли.

Доходность - это экономическая категория, характеризующая эффективность деятельности организации по критериальным соотношениям доходов с экономическими ресурсами и затратами.

Показатели доходности показывают сколько доходов приносят экономические ресурсы и затраты организации в целом, ее конкретные отрасли и виды деятельности.

Оценка доходности предусматривает определение и расчет показателей эффективности торговой деятельности, связанной с доходами.

Выделяются следующие группы показателей доходности:

- обобщающие;
- объемов деятельности;
- экономических ресурсов;
- текущих расходов (рис. 2).

Вначале целесообразно рассмотреть показатели, на основании которых рассчитывается доходность, формы отчетности, в которых они находятся. Остановимся на тех из них, которые не в полной мере охарактеризованы в настоящее время в экономической литературе.



Рис. 2. Группы показателей доходности торговой организации

В организациях многоотраслевой направленности с основным видом деятельности - торговлей, какими являются организации потребительской кооперации, кроме традиционных показателей доходности, оценивается эффективность использования экономических ресурсов и затрат в целом по организации с помощью следующих показателей: валовая выручка, совокупный доход, совокупные экономические ресурсы, совокупные текущие расходы.

Валовая выручка для организаций торговли представляет собой объем реализованных товаров и услуг по всем отраслям деятельности за анализируемый период, а также операционные и внереализационные доходы. В стоимостном выражении этот показатель представляет собой сумму выручки от реализации с операционными и внереализационными доходами.

Показатель совокупного дохода организации с основным видом деятельности - торговлей - представляет собой сумму доходов от реализации, внереализационных доходов и операционных доходов. Доход от реализации определяется как стоимостное выражение реализованных торговых надбавок и торговых скидок в торговле, общественном питании и заготовках.

Совокупные текущие расходы - это показатель, который *следует* использовать при расчете рентабельности совокупных затрат и затрат на производство и реализацию продукции. Совокупные текущие расходы представляют собой сумму расходов на производство и реализацию товаров и услуг, а также внереализационных расходов и операционных расходов. Расходы на производство и реализацию товаров и услуг определяются как сумма затрат на производство и реализацию продукции (себестоимость) и расходов торговли, общественного питания и заготовительной деятельности.

В таблицах 1 и 2 представлены слагаемые расчета показателей доходности, источники их информации, система показателей доходности и алгоритм их расчета.

Таблица 1

Слагаемые показателей доходности и источники информации

Слагаемые показателей рентабельности	Источник информации
1. Прибыль	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 200, колонка 3)
2. Прибыль от реализации в торговле	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 160, колонка 1)
3. Расходы на оплату труда	Форма № 1 -Т «Отчет по труду» (сумма строк 201, 212, 214,222, колонка 1)
4. Расходы на оплату труда в торговле	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 020, колонка 3)
5. Чистая продукция	Сумма строк 1,3 данной таблицы
6. Чистая продукция торговли	Сумма строк 2,4 данной таблицы
7. Выручка от реализации	«Отчёт о прибылях и убытках» (стр. 010, колонка 3)
8. Розничный товарооборот торговой сети	Форма 12-торг «Отчет о товарообороте и запасах товаров» (стр. 03, колонка 1)
9. Оптовый товарооборот	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 500)
10. Валовой товарооборот общественного питания	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 600)
11. Оборот по реализации в заготовках	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 680)

КОНСУЛЬТАЦИИ БУХГАЛТЕРУ, АУДИТОРУ, МЕНЕДЖЕРУ, РУКОВОДИТЕЛЮ

Окончание табл. 1	
Слагаемые показателей рентабельности	Источник информации
12. Выручка от реализации произведенной продукции	«Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах» (стр. 160, колонка 1)
13. Выручка от реализации в других отраслях	«Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах» (стр. 410, колонка 1)
14. Валовая выручка	Сумма строк 7, 22, 23 данной таблицы
15. Валовой товарооборот	Суммы строк 8, 9, 10, 11 данной таблицы
16. Совокупный доход	Сумма строк 17, 22, 23 данной таблицы
17. Доход от видов деятельности	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 110, колонка 3 + колонка 4 + колонка 5) + сумма строк 12, 13 данной таблицы
18. Валовой доход от реализации в торговле	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 110, колонка 1)
19. Валовой доход от реализации в оптовой торговле	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 110, колонка 2)
20. Валовой доход общественного питания	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 110, колонка 4)
21. Валовой доход заготовительной отрасли	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 110, колонка 5)
22. Внереализационные доходы	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 130, колонка 3)
23. Операционные доходы	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 080, колонка 3)
24. Фонд заработной платы	Форма № 1-Т «Отчет по труду» (стр. 100, колонка 2)
25. Фонд заработной платы работников торговли	Форма № 1-Т «Отчет по труду» (стр. 113, колонка 2)
26. Средняя стоимость имущества организации	Бухгалтерский баланс (стр. 300, среднее арифметическое колонок 3, 4)
27. Средняя стоимость имущества торговли	Сумма строк 29 и 31 данной таблицы
28. Средняя стоимость основных средств	Бухгалтерский баланс (стр. 190, среднее арифметическое колонок 3, 4)
29. Средняя стоимость основных средств торговли	Стр. 207 формы статистической отчетности № 1-ф (ОС) «Отчет о наличии и движении основных средств и других внеоборотных активов» (среднее арифметическое колонок 1, 12)
30. Средняя стоимость оборотных средств	Бухгалтерский баланс (стр. 290, среднее арифметическое колонок 3, 4)
31. Средняя стоимость оборотных средств торговли	Форма № 1-торг (розница) «Отчет по розничной торговле» (стр. 92, колонка 2 + [(стр. 290 - стр. 210 баланса) • доля розничного товарооборота в выручке от реализации : 100]) Выручка от реализации (стр. 7 данной таблицы)
32. Средняя стоимость собственных средств	Бухгалтерский баланс (стр. 490, среднее арифметическое колонок 3, 4)
33. Средняя стоимость собственных средств торговли	Стр. 29 + (стр. 31 данной таблицы • доля собственных средств в оплате товаров: 100)
34. Стоимость экономических ресурсов	Сумма строк 24, 28, 30 данной таблицы
35. Стоимость экономических ресурсов торговли	Сумма строк 25, 27, 29 данной таблицы
36. Совокупные текущие расходы организации	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 030 + стр. 050 + стр. 060 + стр. 100 + стр. 150, колонка 3)
37. Расходы на производство и реализацию продукции	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 100, колонки 3-5 «Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах» + стр. 140, колонка 1 + стр. 410, колонка 3)
38. Расходы на реализацию товаров в розничной торговле	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 100, колонка 1)
39. Расходы на реализацию товаров в оптовой торговле	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 100, колонка 2)
40. Расходы на реализацию товаров в общественном питании	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 100, колонка 4)
41. Расходы на реализацию товаров в заготовительной отрасли	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 100, колонка 5)
42. Себестоимость реализованной продукции	«Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах» (стр. 140, колонка 1)
43. Себестоимость продукции в других отраслях	«Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах» (стр. 410, колонка 3)
44. Внереализационные расходы	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 150, колонка 3)
45. Операционные расходы	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 100, колонка 3)
14	Бухгалтерский учет и анализ 6/2010

Система показателей доходности торговой организации

Показатели	Формула	Алгоритм расчета*
1. Обобщающие показатели доходности		
1.1. Итоговая доходность, рассчитанная: по совокупному доходу	<i>Совокупный доход</i>	<i>Стр. 16</i>
	<i>Валовая выручка</i>	<i>Стр. 14</i>
по доходу от видов деятельности	- <i>Доход от видов деятельности</i> <i>Выручка от реализации</i>	<i>Стр. 17</i> <i>Стр. 7</i>
по чистой продукции	<i>Чистая продукция</i> <i>Валовая выручка</i>	<i>Стр. 5</i> <i>Стр. 14</i>
1.2. Доходность экономических ресурсов, рассчитанная: по совокупному доходу	<i>Совокупный доход</i>	<i>Стр. 16</i>
	<i>Стоимость экономических ресурсов</i>	<i>Стр. 34</i>
по доходу от видов деятельности	<i>Валовой доход от видов деятельности</i> <i>Стоимость экономических ресурсов</i>	<i>Стр. 17</i> <i>Стр. 34</i>
по чистой продукции	<i>Чистая продукция</i>	<i>Стр. 5</i>
	<i>Стоимость экономических ресурсов</i>	<i>Стр. 34</i>
1.3. Доходность текущих расходов, рассчитанная: по совокупному доходу	<i>Совокупный доход</i>	<i>Стр. 16</i>
	<i>Совокупные текущие расходы организации</i>	<i>Стр. 36</i>
по доходу от видов деятельности	<i>Доход от видов деятельности</i> <i>Расходы на производство и реализацию продукции</i>	<i>Стр. 17</i> <i>Стр. 37</i>
по чистой продукции	<i>Чистая продукция</i>	Стр. 5
	<i>Совокупные текущие расходы организации</i>	<i>Стр. 36</i>
1.4. Доля операционных доходов в валовой выручке	<i>Операционные доходы</i> ^{ЛЛ}	<i>Стр. 23</i>
	<i>. Валовая выручка</i>	<i>Стр. 14</i> 100%
1.5. Доля внереализационных доходов в валовой выручке	<i>Внереализационные доходы</i> ^{ЛЛ}	<i>Стр. 22</i>
	<i>Валовая выручка</i>	<i>Стр. 14</i> 100%
2. Показатели доходности объемов деятельности организации		
2.1. Доходность розничной торговли	<i>Валовой доход от реализации в торговле</i>	<i>Стр. 18</i>
	<i>Розничный товароборот торговой сети</i>	<i>Стр. 8</i>

* Строки указаны из табл. 1.

Показатели	Формула	Алгоритм расчета
2.2. Доходность оптовой торговли	<i>Валовой доход от реализации в оптовой торговле</i> <i>Оптовый товароборот</i>	<i>Стр. 19</i> <i>Стр. 9</i>
2.3. Доходность общественного питания	<i>Валовой доход общественного питания</i> <i>Валовой товароборот общественного питания</i>	<i>Стр. 20</i> <i>Стр. 10</i>
2.4. Доходность заготовительной отрасли	<i>Валовой доход в заготовительной отрасли</i> <i>Оборот по реализации в заготовках</i>	<i>Стр. 21</i> <i>Стр. 11</i>
3. Показатели доходности экономических ресурсов		
3.1. Доходность трудовых ресурсов, рассчитанная: по совокупному доходу	<i>Совокупный доход</i> <i>Фонд заработной платы</i>	<i>Стр. 16</i> <i>• Стр. 24</i>
по валовому доходу от реализации в торговле	<i>Валовой доход от реализации в торговле</i> <i>Фонд заработной платы работников торговли</i>	<i>Стр. 18</i> <i>Стр. 25</i>
по чистой продукции торговли	<i>Чистая продукция торговли</i> <i>Фонд заработной платы работников торговли</i>	<i>Стр. 6</i> <i>Стр. 25</i>
3.2. Доходность имущества, рассчитанная: по совокупному доходу	<i>Совокупный доход</i> <i>Средняя стоимость имущества организации</i>	<i>Стр. 16</i> <i>Стр. 26</i>
по валовому доходу от реализации в торговле	<i>Валовой доход от реализации в торговле</i> <i>Средняя стоимость имущества торговли</i>	<i>Стр. 18</i> <i>Стр. 21</i>
по чистой продукции торговли	<i>Чистая продукция торговли</i> <i>Средняя стоимость имущества торговли</i>	<i>Стр. 6</i> <i>Стр. 27</i>
3.3. Доходность основных средств, рассчитанная: по совокупному доходу	<i>Совокупный доход</i> <i>Средняя стоимость основных средств</i>	<i>Стр. 16</i> <i>Стр. 28</i>
по валовому доходу от реализации в торговле	<i>Валовой доход от реализации в торговле</i> <i>Средняя стоимость основных средств торговли</i>	<i>Стр. 18</i> <i>Стр. 29</i>
по чистой продукции торговли	<i>Чистая продукция торговли</i> <i>Средняя стоимость основных средств торговли</i>	<i>Стр. 6</i> <i>Стр. 29</i>
3.4. Доходность оборотных средств, рассчитанная:		

Показатели	Формула	Алгоритм расчета
по совокупному доходу	<i>Совокупный доход</i>	Стр. 16
	<i>Средняя стоимость оборотных средств</i>	Стр. 30
по валовому доходу от реализации в торговле	<i>Валовой доход от реализации в торговле</i>	Стр. 18
	<i>Средняя стоимость оборотных средств торговли.</i>	Стр. 31
по чистой продукции торговли	<i>Чистая продукция торговли</i>	Стр. 6
	<i>Средняя стоимость оборотных средств торговли</i>	Стр. 31
3.5. Доходность собственных средств, рассчитанная:		
по совокупному доходу	<i>Совокупный доход</i>	Стр. 16
	<i>Средняя стоимость собственных средств</i>	Стр. 32
по валовому доходу от реализации в торговле	<i>Валовой доход от реализации в торговле</i>	Стр. 18
	<i>Средняя стоимость собственных средств торговли</i>	Стр. 33
по чистой продукции торговли	<i>Чистая продукция торговли</i>	Стр. 6
	<i>Средняя стоимость собственных средств торговли</i>	Стр. 33
3.6. Доходность экономических ресурсов, рассчитанная:		
по совокупному доходу	<i>Совокупный доход</i>	Стр. 16
	<i>Стоимость экономических ресурсов</i>	Стр. 34
по валовому доходу от реализации в торговле	<i>Валовой доход от реализации в торговле</i>	Стр. 18
	<i>Стоимость экономических ресурсов торговли</i>	Стр. 35
по чистой продукции торговли	<i>Чистая продукция торговли</i>	Стр. 6
	<i>Стоимость экономических ресурсов торговли</i>	Стр. 35
4. Показатели доходности текущих расходов		
4.1. Доходность текущих расходов, рассчитанная:		
по совокупному доходу	<i>Совокупный доход</i>	Стр. 16
	<i>Совокупные/текущие расходы организации</i>	Стр. 36
по валовому доходу от реализации в торговле	<i>Валовой доход от реализации в торговле</i>	
	<i>Расходы на реализацию в торговле</i>	

Показатели	Формула	Алгоритм расчета
по чистой продукции • торговли	<i>Чистая продукция торговли</i>	<i>Стр.6</i>
	<i>Расходы на реализацию в торговле</i>	<i>Стр. 3% + стр. 39</i>
4.2. Доходность расходов на реализацию в розничной торговле	<i>Валовой доход от реализации в торговле</i> <i>Расходы на реализацию товаров торговли</i>	<i>Стр. 18</i> <i>Стр. 38</i>
4.3. Доходность расходов на реализацию в оптовой торговле	<i>Валовой доход от реализации в оптовой торговле</i> <i>Расходы на реализацию товаров оптовой торговли</i>	<i>Стр. 19</i> <i>Стр. 39</i>
4.4. Доходность расходов в общественном питании	<i>Валовой доход общественного питания</i> <i>Расходы на реализацию товаров в общественном питании</i>	<i>Стр. 20</i> <i>Стр. 40</i>
4.5. Доходность расходов на реализацию в заготовительной отрасли	<i>Валовой доход от реализации в оптовой торговле</i> <i>Расходы на реализацию товаров оптовой торговли</i>	<i>Стр. 21</i> <i>Стр. 41</i>
4.6. Доходность расходов в промышленности	<i>Выручка от реализации произведенной продукции</i> <i>Себестоимость реализованной продукции</i>	<i>Стр. 12</i> <i>Стр. 42</i>
4.7. Доходность расходов в других отраслях	<i>Выручка от реализации в других отраслях</i> <i>Себестоимость продукции в других отраслях</i>	<i>Стр. 13</i> <i>Стр. 43</i>
4.8. Доходность внереализационных расходов	<i>Внереализационные доходы</i> <i>Внереализационные расходы</i>	<i>Стр. 22</i> <i>Стр. 44</i>
4.9. Доходность операционных расходов	<i>Операционные доходы</i> <i>Операционные расходы</i>	<i>Стр. 23</i> <i>Стр. 45</i>

Кроме предложенных показателей доходности для совершенствования оценки коммерческой и маркетинговой деятельности организации целесообразно рассчитывать прогнозные показатели уровней доходов по 01 дельным торговым сделкам и уровней доходов по продаже отдельных товарных групп.

Уровень доходов по торговой сделке исчисляется следующим образом:

$$Дтс = \frac{ВДрп}{Орп} \cdot \tau \% , \quad (1)$$

где Дтс - уровень доходов по торговой сделке, %; ВДрп - валовой доход от реализации партии товара; Орп - оборот по реализации партии товара.

Уровень доходов по реализации отдельных товарных групп исчисляется следующим образом:

$$d_{\text{ТГ}} = \frac{M_{\text{Э}}}{\text{Орг}} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где $d_{\text{ТГ}}$ - уровень валового дохода по реализации отдельной товарной группы, %; $M_{\text{Э}}$ - валовой доход от реализации товарной группы; Орг - оборот по реализации товарной группы.

Изучение показателей доходности необходимо проводить в динамике за ряд лет, а также в сравнении с показателями аналогичных организаций и среднеотраслевыми показателями.

В ходе этого этапа анализа рассчитывается влияние структуры экономических ресурсов на доходность и оценивается соотношение темпов изменения доходов с другими показателями.

Таким образом, предложенные подходы дадут возможность более объективно проанализировать доходы торговой организации и на этой основе выработать направления их увеличения на перспективу.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Комментарий к государственному стандарту Республики Беларусь СТБ1396-2003 «Торговля. Термины и определения/Торговля. - 2003. - № 4 - С. 18-28.
2. Кравченко, Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник/Л.И. Кравченко. - Минск: Выш.шк., 2008.
3. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету «Доходы организации»: постановление М-ва финансов Респ. Беларусь от 26 дек. 2003 г., №181//Главный бухгалтер. - 2004.-№ 6. - С. 18-22.
4. Толкачева, Е. Г. Методика анализа финансовых результатов от реализации товаров торговых организаций потребительской кооперации / Е.Г. Толкачева // Бухгалтерский учет и анализ. - 2007. - №12. - С. 37-43.
5. Экономика предприятий торговли: учеб. пособие / Н.В. Максименко (и др.); под общ. ред. Н.В. Максименко, Е.Е. Шишковой. - 2-е изд., испр. - Минск: Выш. шк., 2007.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Н.В. Кожарская, Минский институт управления

1. Существует три основных относительных показателя, которые можно использовать для измерения степени эффективности организации деятельности торгового предприятия. Это

- а) коэффициент прибыльности (рентабельности);
- б) оборачиваемость активов;
- в) доходность используемого капитала.

2. Коэффициент прибыльности представляет собой отношение чистой прибыли к объему реализованной продукции. Этот показатель иногда называют «процентом прибыли». Например, если предприятие получила прибыль в сумме 20 000 тыс. руб. от реализации продукции на сумму 100 000 тыс. руб., процент прибыли, или коэффициент прибыльности, составляет 20 %. Это также означает, что затраты составляют 80 % от объема реализованной продукции. Высокий коэффициент прибыльности свидетельствует о том, что

а) предприятие успешно контролирует уровень затрат, поскольку уменьшение отношения затраты-реализация приводит к автоматическому повышению коэффициента прибыльности. Например, если отношение затраты-реализация уменьшается с 80 до 75 %, то коэффициент прибыльности возрастает с 20 до 25 %;

б) или высокие продажные цены. Например, если предприятие реализует товары за 100 000 тыс. руб. и получает прибыль 16 000 тыс. руб., то затраты составляют 84 000 тыс. руб., а коэффициент прибыльности — 16%. Если же предприятие поднимет продажные цены на 20 %, увеличивая таким образом объем реализации до 120 000 тыс. руб. без увеличения количества реализованных товаров или их себестоимости, то прибыль возрастет на сумму увеличения дохода (20 000 тыс. руб.) до 36 000 тыс. руб. и коэффициент прибыльности также увеличится (с 16 % до 30 %).

3. Оборачиваемость активов представляет собой отношение годового товарооборота к сумме используемого капитала. Например, если объем реализации предприятия за 2009 г. составил 720 000 тыс. руб., а стоимость ее активов равна 360 000 тыс. руб.; то оборачиваемость активов равна

$$720\,000 \text{ тыс. руб.} / 360\,000 \text{ тыс. руб.} = 2 \text{ раза.}$$

Это означает, что на каждую 1 тыс. руб. используемых активов предприятия приходится 2 тыс. руб. оборота в год. Для более эффективной эксплуатации активов менеджеры предприятия должны обеспечить более высокий