

Отражается сумма налога на добавленную стоимость по данным услугам:

Д-т сч. 99, субсчет "Расходы на услуги сверх установленных норм";

К-т сч. 68 "Расчеты по налогам и сборам".

При проведении проверки следует установить, что норматив расхода средств на данные услуги рассчитывается согласно постановления Совета Министров Республики Беларусь от 10.06.1994 № 429, нарастающим итогом в течение года и зависят от объема выручки от реализации (работ, услуг) в год.

Проверяющий в процессе внутренней проверки для подтверждения факта целенаправленного использования средств на консультационные, информационные, рекламные и маркетинговые услуги, обязан удостовериться в наличии договора на предоставление каждого вида услуг.

В соответствии с тем, что в настоящее время в Республике Беларусь вносится большое количество изменений в нормативные акты, регулирующие налоговый и бухгалтерский учет, в организациях необходимо осуществлять систематический контроль за работой бухгалтеров. После каждой проведенной проверки проверяющий обязан сообщить руководителю организации о выявленных нарушениях и о принятии мер к их устранению.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Закон Республики Беларусь "О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Беларусь по вопросам налогообложения" от 1.01.2004 №260-З.
2. Инструкция о порядке исчисления и уплаты в бюджет налогов на доходы и прибыль, утвержденная постановлением МНС Республики Беларусь от 31.01.2004 № 19, с изменениями и дополнениями от 29.04.2004 № 57.
3. Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденных Министерством экономики 26.01.1998 №19-12/397, Министерством финансов 30.01.1998 № 3, Министерством статистики 30.01.1998 № 01-02/8 и Министерством труда Республики Беларусь 30.01.1998 № 03-02-07/300 с изменениями и дополнениями от 30.12.2003 № 258/186/256/166.
4. Типовой план счетов бухгалтерского учета и Инструкция по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.05.2003 № 89.
5. Агафонова М.Н. "Бухгалтерский учет в оптовой и розничной торговле". — М.: Бератор-Пресс, 2003. — 504 с.
6. Палий В.Ф. "Современный бухгалтерский учет". — М.: Издательство "Бухгалтерский учет", 2003. — 797 с.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В ТОРГОВЛЕ

С.Л. Зверович, М.А. Кравченко, канд. экон. наук, доценты БГЭУ

В условиях формирования и развития рыночных отношений эффективность функционирования субъектов предпринимательской деятельности во многом зависит от прибыльной их работы, возможности накапливать финансовые ресурсы, обеспечивать интересы инвесторов, конкурировать с другими предприятиями и хозяйственными организациями. В связи с этим значительно возрастает значимость исследования прибыльности (устойчивости) субъектов хозяйствования. Проводимый комплексный и глубокий анализ показателей рентабельности позволяет изучать и оценивать эффективность деятельности предприятий и использования вложенного в них капитала, определять финансовую устойчивость, разрабатывать оптимальные стратегические и тактические управленческие решения.

Показатели рентабельности отражают соотношения прибыли предприятия и факторов, которые являются предпосылками ее возникновения. Важное значение при этом имеет не столько величина показателей рентабельности, сколько их динамика и соответствие среднеотраслевым показателям. Только с помощью сравнения можно установить, является ли прибыльность субъекта предпринимательской деятельности высокой или низкой.

В экономической литературе предложено множество рекомендаций по расчету, анализу и оценке показателей рентабельности, что определяет актуальность и проблемность их изучения. Рентабельность может определяться на основе различных показателей прибыли в зависимости от целей экономического анализа. Так, для расчета уровней рентабельности предприятий может использоваться прибыль от реализации товаров, продукции (работ, услуг), то есть финансовый результат от основной деятельности; прибыль (убыток) от других видов деятельности (операционной и внереализационной); прибыль отчетного периода (общая); чистая прибыль.

Многообразие показателей рентабельности определяет альтернативность поисков путей ее повышения. Каждый из исходных показателей рентабельности раскладывается в факторную систему с различной степенью детализации, что задает границы выявления и оценки резервов ее повышения. Количество показателей рентабельности возрастает в геометрической прогрессии при увеличении экономической информации. При этом одним основным показателем рентабельности здесь не обойтись, так как он не может выразить многогранной сущности изучаемого показателя (в нашем примере — прибыльности, рентабельности). Следо-

вательно, необходимо использовать систему показателей рентабельности. Это позволяет избежать неполного и одностороннего изучения и оценки прибыльности. Система показателей рентабельности должна быть жестко заданной. Она должна постоянно корректироваться как по форме, так и по существу (с учетом изменений целей и приоритетов проводимого экономического анализа).

Изучение рентабельности, как и других показателей хозяйственной деятельности предприятия, желательно проводить за длительный период времени, предпочтительно с момента начала его функционирования. Такой анализ позволяет изучить прибыльность субъекта предпринимательской деятельности по совокупности лет, оценить динамику его финансово-хозяйственного развития, определить перспективы экономического и социального роста. В результате глубина анализа рентабельности значительно увеличивается.

На практике уровень рентабельности хозяйственной деятельности торговых предприятий обычно определяется отношением прибыли к розничному товарообороту. Он показывает, сколько процентов составляет прибыль в товарообороте. Этот показатель рентабельности следует рассчитывать не по всей (балансовой) прибыли, а только по прибыли от реализации товаров, так как финансовые результаты от продажи основных средств и прочих активов, а также внереализационные доходы, расходы и потери не находятся в прямой зависимости от изменения объема товарооборота. Экономисты стран с развитой рыночной экономикой называют его **уровнем рентабельности продаж** и считают одним из основных показателей оценки эффективности функционирования торговых предприятий. Он находится в прямой зависимости от изменения уровня валового дохода и в обратной от роста или снижения уровней издержек обращения и налогов, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок. По фирме «Торговый дом» уровень рентабельности продаж в отчетном году составил 3,976% к обороту и возрос по сравнению с планом на 0,065% к обороту и с прошлым годом — на 0,045% к обороту. На изменение уровня рентабельности продаж по сравнению с планом положительно повлияло повышение уровня валового дохода (на 0,253% к обороту) и отрицательно — относительный рост налогов, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок (на 0,007% к обороту), и увеличение уровня издержек обращения (на 0,181% к обороту). На рост уровня рентабельности продаж в динамике положительно повлияли снижение уровня налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода (на 0,049% к обороту), и относительное сокращение торговых расходов (на 0,257% к обороту) и отрицательно — уменьшение уровня реализованных торговых надбавок (на 0,261% к обороту).

Экономисты стран СНГ считают, что минимальный уровень рентабельности продаж в розничной торговле в условиях формирования и развития рыночного механизма хозяйствования должен составлять не менее 4—6% к обороту. В анализируемом торговом предприятии он ниже минимального размера.

Уровень рентабельности продаж по отдельным товарным группам и товарам неодинаков. В связи с этим изменение структуры розничного товарооборота ведет к повышению или к снижению уровня рентабельности продаж торгового предприятия. Влияние изменения структуры товарооборота на уровень рентабельности продаж торгового предприятия проявляется через уровень валового дохода и уровень издержек обращения.

Уровни рентабельности продаж могут также определяться отношением прибыли от реализации товаров к валовому доходу. Он показывает долю прибыли в реализованных торговых надбавках и наценках. По ОАО «Торговый дом» доля прибыли от реализации товаров в валовом доходе составила:

- фактически за прошлый год $1427: 7580 \times 100 = 18,826\%$;
- по плану на отчетный год $1574: 8199 \times 100 = 19,197\%$;
- фактически за отчетный год $1645: 8533 \times 100 = 19,278\%$.

Увеличение доли прибыли от реализации товаров в валовом доходе торгового предприятия с 18,826% в прошлом году до 19,278% в отчетном году свидетельствует о росте прибыльности основной деятельности субъекта хозяйствования, повышении эффективности использования экономического потенциала.

Уровень рентабельности, исчисленный отношением прибыли к товарообороту, имеет существенный недостаток: он не учитывает, при каких хозяйственных ресурсах (активах), собственном и заемном капитале, экономическом потенциале достигнут конечный финансовый результат и как эффективно они используются. В связи с этим экономисты предлагают определять рентабельность хозяйственных ресурсов (активов) как отношение годовой суммы прибыли к среднегодовой стоимости долгосрочных, нематериальных и текущих (оборотных) активов (совокупного капитала). Он показывает, сколько процентов занимает прибыль в активах предприятия или сколько копеек прибыли получено с каждого рубля совокупного (общего) капитала. В зарубежной практике менеджмента его называют **уровнем рентабельности совокупного капитала (всех активов)**. При исчислении рентабельности совокупного капитала в расчет следует включать все производственные основные средства (собственные, арендованные и безвозмездно предоставленные), другие долгосрочные и нематериальные активы и все оборотные средства. Фактическую среднегодовую стоимость долгосрочных, нематериальных и оборотных активов рассчитывают по данным бухгалтерских балансов.

Рентабельность совокупного капитала (всех активов) по анализируемому торговому предприятию характеризуется данными табл. 1.

Таблица 1

Информация об уровне рентабельности совокупного капитала ОАО "Торговый дом"

Показатель	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
1. Балансовая (общая) прибыль, млн. руб.	1532	1695	1825	107,7	+130	+293	119,1
2. Среднегодовая стоимость совокупного капитала (активов), всего, млн. руб.	9142	9663	10196	105,5	+533	+1054	111,5
3. В том числе:							
а) внеоборотные активы	5158	5292	5779	109,2	+487	+621	112,0
б) текущие (оборотные) активы	3984	4371	4417	101,1	+46	+433	110,9
4. Уровень рентабельности совокупного капитала (стр. 1 : стр. 2 x 100), %	16,758	17,541	17,899	102,0	+0,358	+1,141	106,8

Фирма "Торговый дом" с каждого рубля совокупного капитала (активов) получила 17,899 к. прибыли при плане — 17,541 к. Уровень рентабельности совокупного капитала находится в прямой пропорциональной зависимости от изменения суммы прибыли и в обратной — от изменения остатков внеоборотных и оборотных активов. Влияние этих факторов на рентабельность совокупного капитала можно измерить приемом цепных подстановок. Для этого предварительно определяют условный уровень рентабельности совокупного капитала при плановой сумме прибыли и фактических среднегодовых остатках внеоборотных и оборотных средств: $1695:10196 \times 100 = 16,624\%$. Затем из условного уровня рентабельности совокупного капитала вычитают плановый, и в результате определяют влияние на его размер изменения остатков хозяйственных ресурсов (активов). Если из фактического уровня рентабельности совокупного капитала вычесть условный, определим влияние на его размер изменения суммы прибыли. Рост среднегодовых остатков внеоборотных и оборотных активов на 533 млн. руб. снизил уровень рентабельности совокупного капитала на 0,917% ($16,624 - 17,541$), а увеличение суммы прибыли на 130 млн. руб. повысило уровень рентабельности на 1,275% ($17,899 - 16,624$).

Аналогичным приемом изучают влияние указанных выше факторов на динамику уровня рентабельности совокупного капитала. Пересчитанный уровень рентабельности при фактической сумме прибыли прошлого года и фактических среднегодовых остатках всех активов отчетного года составил 15,026% ($1532:10196 \times 100$). Таким образом, рост совокупного капитала (активов) предприятия на 1054 млн. руб. снизил уровень рентабельности на 1,732% ($15,026 - 16,758$); увеличение суммы прибыли на 293 млн. руб. способствовало повышению уровня рентабельности совокупного капитала на 2,873% ($17,899 - 15,026$).

Сумма прибыли, в свою очередь, зависит от ряда факторов (изменения объема розничного товарооборота, уровней валового дохода, издержек обращения и налогов, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок, сумм прибыли или убытков от реализации основных средств и другой операционной деятельности, от внереализационных доходов, расходов и потерь), влияние которых на уровень рентабельности совокупного капитала можно определить способом долевого участия. Для этого необходимо найти долю влияния каждого фактора в сумме отклонения от плана или в динамике по балансовой прибыли и полученные результаты последовательно умножить на размер влияния прибыли на уровень рентабельности совокупного капитала. Перевыполнение плана розничного товарооборота привело к росту прибыли на 44 млн. руб. при общем увеличении по сравнению с планом балансовой прибыли на 130 млн. руб. Следовательно, перевыполнение плана товарооборота привело к повышению уровня рентабельности совокупного капитала на 0,432% [$44:130 \times (+1,275)$].

Аналогично определяют влияние других факторов, связанных с изменением суммы прибыли, на уровень рентабельности совокупного капитала, составив табл. 2.

Если бы не было отрицательного влияния ряда факторов, то уровень рентабельности совокупного капитала по сравнению с планом увеличился бы на 1,109% ($0,020 + 0,736 + 0,353$). За счет предупреждения влияния отрицательных факторов уровень рентабельности мог возрасти в динамике на 1,206% ($1,059 + 0,147$).

Способом долевого участия можно также измерить влияние на рентабельность совокупного капитала изменения средних остатков отдельных видов активов торгового предприятия табл. 3.

Далее необходимо изучить причины и факторы, повлиявшие на изменение средних остатков внеоборотных и текущих (оборотных) активов, выявить резервы повышения эффективности их использования. Средние остатки внеоборотных активов математически можно представить как отношение объема товарооборота к уровню их фондоотдачи. Влияние фондоотдачи внеоборотных активов на рентабельность совокупного капитала можно также определить способом долевого участия, предварительно составив табл. 4.

Снижение фондоотдачи по сравнению с планом привело к относительному увеличению средних остатков внеоборотных активов на 339 млн. руб. ($5779 - 5440$), что привело к уменьшению уровня рентабельности совокупного капитала на 0,583% ($(-0,838) \times (+339:487)$).

Таблица 2

**Алгоритм расчета влияния факторов (в части изменения суммы прибыли) на уровень рентабельности
совокупного капитала ОАО "Торговый дом"**

Факторы	По сравнению с планом		По сравнению с прошлым годом	
	влияние на сумму прибыли, млн. руб.	влияние на уровень рентабельности, %	влияние на сумму прибыли, млн. руб.	влияние на уровень рентабельности, %
Изменение объема розничного товарооборота В том числе за счет повышения розничных цен на товары	+44 —	+0,432 —	+200 +162	+1,963 +1,588
Изменение уровня валового дохода	+104	+1,020	-108	-1,059
Изменение уровня налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода	-2	-0,020	+20	+0,196
Изменение уровня издержек обращения	-75	-0,736	+106	+1,039
Изменение суммы прибыли от реализации основных средств	+11	+0,108	+13	+0,127
Изменение суммы прибыли от другой операционной деятельности	+20	+0,196	+32	+0,313
Изменение суммы внереализационных доходов	+64	+0,628	+45	+0,441
Изменение суммы внереализационных расходов, потерь и убытков	-36	-0,353	-15	-0,147
Итого	+130	+1,275	+293	+2,873

Таблица 3

**Алгоритм расчета влияния изменения остатков отдельных видов активов на уровень рентабельности
совокупного капитала ОАО "Торговый дом"**

Факторы	По сравнению с планом		По сравнению с прошлым годом	
	изменение остатков отдельных видов активов предприятия, млн. руб.	влияние на уровень рентабельности, %	изменение остатков отдельных видов активов предприятия, млн. руб.	влияние на уровень рентабельности, %
Изменение среднегодовых остатков внеоборотных активов	+487	-0,838	+621	-1,020
Изменение среднегодовых остатков текущих (оборотных) активов	+46	-0,079	+433	-0,712
Итого	+533	-0,917	+1 054	-1,732

Таблица 4

**Алгоритм расчета среднегодовых остатков внеоборотных активов при различных условиях по
ОАО "Торговый дом" за отчетный год**

Показатель	Расчет		
	1-й	2-й	3-й
1. Розничный товарооборот в действующих ценах, млн. руб.	План 40 250	Фактически 41 377	Фактически 41 377
2. Уровень фондоотдачи внеоборотных активов, руб.	План 7,606	План 7,606	Фактически 7,160
3. Среднегодовые остатки внеоборотных активов (стр. 1 : стр. 2), млн. руб.	План 5 292	Пересчитанные 5 440	Фактически 5 779

Аналогично определяют влияние изменения фондоотдачи внеоборотных активов на динамику показателя рентабельности совокупного капитала. Предварительно составляют табл. 5.

Таблица 5

**Алгоритм расчета среднегодовых остатков внеоборотных активов при различных условиях
по ОАО "Торговый дом"**

Показатель	Расчет		
	1-й	2-й	3-й
1. Фактический розничный товарооборот в действующих ценах, млн. руб.	Прошлый год 36295	Отчетный год 41377	Отчетный год 41377
2. Фактический уровень фондоотдачи внеоборотных активов, руб.	Прошлый год 7,037	Прошлый год 7,037	Отчетный год 7,160
3. Среднегодовые остатки внеоборотных активов (стр. 1 : стр. 2), млн. руб.	Прошлый год 5 158	Пересчитанные 5 880	Отчетный год 5 779

Повышение в динамике фондоотдачи на 0,123 руб. (7,160—7,037) относительно сократило остатки внеоборотных активов на 101 млн. руб. (5779—5880) и повысило уровень рентабельности совокупного капитала на 0,166% [(-1,020)х(-101:621)].

Средние остатки оборотных средств можно представить как произведение среднедневного товарооборота на их оборачиваемость в днях. В связи с этим на уровень рентабельности совокупного капитала можно изучить влияние второго качественного показателя работы торговых предприятий — оборачиваемости оборотных активов. Для этого определяют, сколько высвобождено или дополнительно вложено средств за счет изменения их оборачиваемости (умножением фактического среднедневного товарооборота за отчетный год на ускорение или замедление оборачиваемости оборотных активов в днях), и способом долевого участия определяют ее влияние на уровень рентабельности совокупного капитала (по той же методике, по которой изучено влияние на рентабельность изменения фондоотдачи).

Итак, по приведенным выше методикам на рентабельность совокупного капитала (всех активов) можно изучить влияние факторов первого, второго и третьего порядка.

Формулу расчета рентабельности совокупного капитала можно преобразовать и приемом цепных подстановок определить влияние на ее размер изменения рентабельности продаж и фондоотдачи совокупного капитала:

$$\begin{aligned} \text{Рентабельность совокупного капитала} &= \frac{\text{Прибыль}}{\text{Совокупный капитал}} \times 100 = \\ &= \frac{\text{Прибыль}}{\text{Товарооборот}} \times \frac{\text{Товарооборот}}{\text{Совокупный капитал}} \times 100. \end{aligned}$$

В бухгалтерском балансе нередко отражаются средства и их источники, не используемые в хозяйственном обороте. К ним относятся расходы будущих периодов, нереальная (безнадежная к взысканию) дебиторская задолженность, кредиты банков для работников, перерасходы средств резервов, целевого финансирования и т.п. На предприятиях сферы обращения могут быть залежалые и не пользующиеся спросом товары, излишние, неиспользуемые основные средства и другие активы. В связи с этим рекомендуют определять функционирующий капитал вычитанием из валюты баланса (его итога) указанных выше сумм и изучать показатель **рентабельности функционирующего капитала**.

Методика его анализа примерно такая же, как и рентабельности совокупного капитала. Принято рентабельность функционирующего капитала рассчитывать отдельно по прибыли от реализации товаров, балансовой и чистой прибыли, что помогает глубоко изучить и оценить влияние на уровень рентабельности изменения состава прибыли и ее использования.

Мировая практика стандартной оценки текущей (основной), операционной и внеоперационной деятельности предприятий предлагает использовать систему взаимосвязанных показателей рентабельности (прибыльности), каждый из которых несет вполне определенную нагрузку для пользователей информации. Одни из них применяются для оценки выполнения плана и динамики показателей рентабельности (прибыльности) финансово-хозяйственной и другой деятельности предприятия; другие — при проведении сравнительного анализа показателей рентабельности по секторам основной деятельности (по видам хозяйственной деятельности и по хозяйственным подразделениям), по предприятиям-аналогам и предприятиям-конкурентам. С этой целью разработана научно обоснованная система показателей рентабельности. Наряду с рассмотренными ранее показателями рентабельности продаж, совокупного и функционирующего капитала предлагается также отдельно изучать рентабельность внеоборотных активов, оборотных средств, основных производственных фондов, всех затрат живого и овеществленного труда (издержек обращения), расхода средств на оплату труда, собственного капитала (прибыль к источникам собственных средств), перманентного капитала (отношение прибыли к собственному капиталу плюс долгосрочные обязательства), заемного капитала, экономического потенциала (прибыль к среднегодовым остаткам внеоборотных и оборотных активов и расходу средств фонда оплаты труда) и др. Также определяют и анализируют прибыль в расчете на одного работника, на 1 м² торговой или всей площади магазина. Профессор М.И. Баканов рекомендует изучать долю прибыли от реализации товаров в валовом доходе и издержках обращения. Главным показателем прибыльности многие экономисты считают рентабельность экономического потенциала.

Показатели рентабельности (прибыльности) следует рассчитывать и оценивать отдельно по прибыли от реализации товаров, по балансовой (общей) и чистой прибыли, что позволит проанализировать влияние составных частей прибыли (финансовых результатов от текущей (основной), операционной и внеоперационной деятельности), ее распределения и использования на общую рентабельность деятельности предприятия. В зарубежной практике менеджмента предпочтение отдают показателю рентабельности, исчисленному по чистой прибыли.

В странах с развитой рыночной экономикой для оценки финансовых результатов определяют в целом по фирме (компании) и в расчете на одного работающего самофинансируемый доход (прибыль плюс амортизация). На торговых фирмах изучают **уровень самофинансируемого дохода** как отношение его суммы к до-

бавленной стоимости (валовому доходу). Самофинансируемый доход относится к одному из основных показателей оценки финансовой устойчивости предприятия.

Торговое предприятие имеет следующие данные о рентабельности (табл. 6 и 7).

Акционерное общество "Торговый Дом" достигло высоких темпов роста прибыльности как по сравнению с планом, так и в динамике. Все это свидетельствует об укреплении финансовой устойчивости торговой

Таблица 6

Информация об уровнях рентабельности по ОАО "Торговый дом"

Показатель	Фактически	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	от плана	от, прошлого года	
Рентабельность продаж в % к обороту (исходя из прибыли от реализации товаров)	3,931	3,911	3,976	101,7	+0,065	+0,045	101,1
Рентабельность совокупного капитала, %	16,758	17,541	17,899	102,0	+0,358	+1,141	106,8
Рентабельность функционирующего капитала, %:							
- исходя из прибыли от реализации товаров;	16,818	17,516	17,528	100,1	+0,012	+0,710	104,2
- исходя из балансовой прибыли;	18,055	18,863	19,446	103,1	+0,583	+1,391	107,7
- исходя из чистой прибыли	9,038	8,858	8,929	100,8	+0,071	-0,109	98,8
Рентабельность внеоборотных активов, %	29,701	32,029	31,580	98,6	-0,449	+1,879	106,3
Рентабельность текущих (оборотных) активов, %	38,454	38,778	41,318	106,6	+2,540	+2,864	107,4
Рентабельность затрат живого и овеществленного труда (исходя из прибыли от реализации товаров), %	28,580	29,360	29,449	100,3	+0,089	+0,869	103,0
Рентабельность средств на оплату труда, %	70,054	68,584	68,286	99,6	-0,298	-1,768	97,5
Рентабельность экономического потенциала, %	13,704	14,175	14,478	102,1	+0,303	+0,774	105,6
Рентабельность собственного капитала, %:							
- исходя из прибыли от реализации товаров;	26,232	31,499	32,827	104,2	+1,328	+6,595	125,1
- исходя из балансовой прибыли;	28,162	33,920	36,420	107,4	+2,500	+8,258	129,3
- исходя из чистой прибыли	16,599	15,930	16,723	105,0	+0,793	+0,124	100,7
Рентабельность постоянного капитала, %	31,006	31,204	32,508	104,2	+1,304	+1,502	104,8
Рентабельность заемного капитала, %	34,029	36,640	36,665	100,1	+0,025	+2,636	107,7
Прибыль от реализации товаров в расчете на одного торгового работника, млн. руб.	1,147	1,256	1,302	103,7	+0,046	+0,155	113,5
Прибыль от реализации товаров в % к валовому доходу, остающемуся в распоряжении торгового предприятия	22,274	22,696	22,749	100,2	+0,053	+0,475	102,1
Прибыль от реализации товаров в % к общей сумме валового дохода (брутто)	18,826	19,197	19,278	100,4	+0,099	+0,452	102,4

Таблица 7

Информация о динамике уровней рентабельности по ОАО "Торговый дом"

Показатель	Фактически			Отклонение отчетного года		Отчетный год в %		Прошлый год в % к позпрош-лому
	за поза-прошлый год	за прош-лый год	за отчетный год	от поза-прошлого года	от прош-лого года	к поза-прошлому году	к прош-лому году	
Рентабельность продаж в % к обороту	3,828	3,931	3,976	0,148	0,045	103,9	101,1	102,7
Рентабельность совокупного капитала, %	16,241	16,758	17,899	+1,658	+1,141	110,2	106,8	103,2
Рентабельность функционирующего капитала, %:								
- исходя из прибыли от реализации товаров;	16,297	16,818	17,528	+1,231	+0,710	107,6	104,2	103,2
- исходя из балансовой прибыли;	17,443	18,055	19,446	+2,003	+1,391	111,5	107,7	103,5
- исходя из чистой прибыли	8,690	9,038	8,922	+0,232	-0,116	102,7	98,7	104,0
Рентабельность внеоборотных активов, %	25,963	29,701	31,580	+5,617	+1,879	121,6	106,3	114,4
Рентабельность текущих активов, %	37,928	38,454	41,318	+3,390	+2,864	108,9	107,4	101,4
Рентабельность затрат живого и овеществленного труда (исходя из прибыли от реализации товаров), %	27,325	28,580	29,449	+2,124	+0,869	107,8	103,0	104,6
Рентабельность средств на оплату труда, %	69,002	70,054	68,286	-0,716	-1,768	99,0	97,5	101,5
Рентабельность экономического потенциала, %	13,210	13,704	14,478	+1,268	+0,774	109,6	105,6	103,7
Рентабельность собственного капитала, %:								
- исходя из прибыли от реализации товаров;	25,469	26,232	32,827	+7,358	+6,595	128,9	125,1	103,0
- исходя из балансовой прибыли;	27,291	28,162	36,420	+9,192	+8,558	133,5	129,3	103,2
- исходя из чистой прибыли	15,960	16,599	16,723	+0,763	+0,124	104,8	100,7	104,0
Рентабельность постоянного капитала, %	29,817	31,006	32,508	+2,691	+1,502	109,0	104,8	104,0
Рентабельность заемного капитала, %	32,768	34,029	36,665	+3,897	+2,636	111,9	107,7	103,8
Прибыль от реализации товаров в расчете на одного торгового работника, млн. руб.	1,084	1,147	1,302	0,218	+0,155	120,1	113,5	105,8
Прибыль от реализации товаров в % к валовому доходу, остающемуся в распоряжении торгового предприятия	22,108	22,274	22,749	+0,641	+0,475	102,9	102,1	100,8
Прибыль от реализации товаров в % к общей сумме валового дохода (брутто)	18,771	18,826	19,278	+0,507	+0,452	102,0	102,4	100,3

фирмы, повышении эффективности хозяйствования. Однако следует отметить низкий уровень рентабельности продаж, который по прибыли от реализации товаров в отчетном году составил 3,976% к обороту при минимальном его нормативе 4,0—6,0% к обороту. Как недостаток необходимо отметить сокращение по сравнению с планом и в динамике уровня рентабельности средств на оплату труда, что связано со значительным опережением темпов роста средней заработной платы на одного торгового работника над темпами повышения производительности их труда.

Анализ рентабельности продаж также должен проводиться по отдельным товарам и товарным группам с использованием данных потоварного учета валового дохода и издержек обращения. Это позволяет определить высокорентабельные, низкорентабельные и убыточные товары и принять меры к расширению закупки и реализации товаров с высокой рентабельностью. В условиях формирования и становления рыночной экономики рекомендуют определять и изучать рентабельность каждой партии закупаемых товаров. При изучении целесообразности и эффективности закупки и реализации отдельных партий товаров необходимо учитывать их оборачиваемость. Покажем это на следующем примере (табл. 8).

Таблица 8

Информация о рентабельности и оборачиваемости отдельных товаров

Товар	Рентабельность продаж в % к обороту	Оборачиваемость товаров в днях	Среднедневная рентабельность продаж (гр.2:гр.3) в % к обороту
А	4,000	25	0,160
В	2,000	5	0,400

Уровень рентабельности продажи товара А в два раза выше, чем товара В. Однако оборачиваемость товара А в пять раз медленнее, чем товара В. Следовательно, торговому предприятию выгоднее закупать и продавать товар В, по которому среднедневная рентабельность продаж в 2,5 раза выше (0,40:0,16), чем по товару А.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебн./ Под ред. В.И. Стражева.— Мн., 2003.
2. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебн. пособие/ Под ред. Л.Л. Ермолович.— Мн., 2003.
3. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник.— Мн., 2004.
4. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в предприятий общественного питания.— Мн., 2003.
5. Панков Д.А. Бухгалтерский учет и анализ за рубежом.— Мн. 2002.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник.— Мн. 2003.
7. Шеремет А.Д., Негашев Е.Ю. Методика финансового анализа деятельности коммерческой организации.— Мн., 2003.
8. Экономический анализ: Учебник/ Под ред. Л.Т. Гиляровой.— Мн. 2003.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕКУЩЕГО АНАЛИЗА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ НА ОПЛАТУ ТРУДА ТОРГОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

О.Н. Шестак, БТЭУ ПК

Современные рыночные условия требуют от организаций повышения эффективности хозяйствования, что достигается путем внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления. Важную роль в достижении этой цели отводят экономическому анализу деятельности субъектов хозяйствования.

Анализ в современных условиях хозяйствования является одной важнейших функций управления, а также инструментом обоснованного планирования. Он позволяет установить закономерности экономического развития организации, выявить факторы, влияющие на ее развитие, определить стабильный или случайный характер отклонений, способствует воспитанию коллектива в духе бережливости и экономии, воздействует на совершенствование механизма самоокупаемости организации, а также самой системы управления, вскрывая ее недостатки и указывая пути поиска более совершенной системы организации управления.

Главной задачей текущего анализа является изучение деятельности организации за определенный период времени для ее оценки, выявления факторов, влияющих на нее, резервов, внутренних проблем с целью подготовки обоснованных управленческих решений и разработки мероприятий, направленных на улучшение хозяйственной деятельности и повышения ее эффективности.

В настоящее время в условиях рынка в организациях Республики Беларусь придается огромное значение анализу хозяйственной деятельности. Особое место в системе анализа занимают трудовые ресурсы и расходы организации, связанные с оплатой труда персонала. Это направление анализа достаточно широко освещено в экономической литературе, является предметом публикаций на страницах периодических изданий в Респуб-