

Т.А. Олефиренко, Н.А. Чапко, доценты БГЭУ

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АНАЛИЗА ВАЛОВОГО ДОХОДА В ТОРГОВЛЕ

Переход экономики Республики Беларусь к рынку обусловил большие изменения в хозяйственном механизме торговли. Развитие самостоятельности торговых предприятий в рыночной экономике и их функционирование в условиях самокупаемости определяют приоритет в анализе результатов хозяйственной деятельности финансовых показателей, среди которых особое место принадлежит прибыли. Законом "О предприятиях в Республике Беларусь" установлено, что главной задачей предприятия является хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и интересов собственника имущества предприятия. Прибыль - величина комплексная и в значительной степени зависит от соотношения уровней валового дохода и издержек обращения, а также от эффективности использования экономического потенциала торгового предприятия.

Валовой доход включает в себя:

- 1) валовой доход от реализации товаров;
- 2) доходы от других видов деятельности.

Переход к рыночным отношениям усиливает разработки теоретических, методологических и методических вопросов анализа валового дохода и элементов его формирующих. Так, необходимо усовершенствовать методику анализа валовых доходов от реализации товаров в условиях либерализации цен; нуждается в доработке методика анализа доходов, получаемых торговлей от других видов деятельности, с учетом особенностей предприятий разных форм собственности; требует разработки и обоснования прогнозный анализ валового дохода. Эти и другие актуальные аспекты анализа в розничной торговле недостаточно изучены. В связи с этим, считаем необходимым рассмотреть направления совершенствования действующих методик факторного текущего и прогнозного анализа валового дохода в розничной торговле и рекомендовать их для предприятий различных форм собственности.

В торговле валовой доход является основным источником возмещения расходов по реализации товаров, начисления налогов и образования накоплений. Он формируется на основе торговых надбавок и скидок, которые выступают в качестве составного элемента цены.

Применение свободных цен качественно изменило содержание и образование валового дохода в торговле. Если при применении торговых скидок объем валового дохода зависел от объе-

ма товарооборота, его структуры, размера торговых скидок и его можно было точно спланировать (розничная цена и торговая скидка представляли постоянные величины), то содержание надбавок принципиально отличается от содержания торговой скидки и не позволяет заранее определить точную сумму валового дохода. Это обусловлено тем, что: 1) размер надбавки непостоянен и определяется спросом; 2) надбавка устанавливается к отпускной (покупной) цене товара, которая непостоянна в каждом конкретном случае.

Вместе с тем, общим для торговых скидок и надбавок является то, что они служат основным источником валового дохода предприятий розничной торговли и имеют такое же экономическое значение для торговли как отпускная цена для промышленности. При установлении отпускных цен производители в их основу закладывают себестоимость, которую формируют материальные затраты, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных средств и прочие расходы. Торговое предприятие при установлении торговых надбавок на определенный товар или группу однородных товаров должны учитывать: расходы, связанные с куплей-продажей каждой партии товаров (условия транспортировки, хранения, скорость обращения, трудоемкость реализации и др.); конъюнктуру товарного рынка; принадлежность предприятия к той или иной торговой системе, в рамках которой могут использоваться свои способы регулирования надбавок (минторгом, военторгом, потребкооперацией и др.).

В условиях перехода к свободному ценообразованию, когда рынок еще не насыщен в достаточной степени товарами, у торговых организаций, фирм и предприятий возникает стремление незаслуженно получить высокую прибыль за счет неоднократной перепродажи товаров. Следствием участия нескольких посредников при реализации товаров является рост розничных цен и снижение покупательской способности населения. В целях недопущения необоснованного повышения цен в Республике Беларусь действует государственное регулирование совокупной торговой надбавки (оптовой и розничной) на социально-значимые товары, лекарственные средства, изделия медицинского назначения. Таким образом, на товары, реализуемые по свободным розничным ценам, устанавливаются дифференцированные (от 10% до 30%) торговые надбавки.

По мере насыщения рынка и формирования рыночных структур ограничения торговых надбавок будут сняты и базой для определения торговой надбавки будет показатель издержкостности и рентабельности каждого товара или партии товаров.

Торговые скидки, в отличие от торговых надбавок, устанавливаются в процентах не к отпускной, а к розничной фиксированной цене, устанавливаемой государственными органами (например, на водку). В отличие от нашего порядка формирования розничных цен, преимущественно на основе торговых надбавок (и только о них речь в "Положении о порядке формирования и применения цен и тарифов"), в зарубежной практике в основном используются торговые скидки (более 20 видов). Наиболее распространенные из них: скидки на количество изделий в заказанной партии, которые могут достигать 30% цены; бонусные скидки или скидки за оборот, которые предоставляются постоянным партнерам; дилерские скидки, предоставляемые производителями своим постоянным представителям или посредникам по сбыту; сезонные скидки; скрытые скидки в виде оказания бесплатных услуг, обучения персонала, предоставления бесплатных образцов и некоторые другие.

До перехода к свободному ценообразованию поставщики помимо торговых скидок с розничных цен предоставляли дополнительные скидки: на завес тары, на разделку мяскопченостей, на отходы плодоовощной продукции, на сверхнормативный бой изделий из стекла, на потерю потребительских свойств отдельных товаров (пряжа, швейные машины) в процессе хранения и транспортировки и др. В настоящее время таких скидок осталось немного, что обусловлено расширением прав торговли в установлении продажных цен и в связи с дефицитом отдельных товаров. В условиях перехода к системе свободных отпускных цен предприятия-производители, руководствуясь законом конкуренции, стремятся заинтересовать покупателей (торговлю) в своей продукции через систему скидок. "Скидка", пре-

доставляемая покупателю, по своей сути, является премией со стороны предприятия-производителя за приобретение товара.

Гибкость и система скидок, предоставляемых поставщиками, зависят от характера сделки (договора-контракта), условий поставки и платежа, конъюнктуры рынка и других факторов. Поэтому по достоверности получения скидки можно подразделить на: а) реальные, которые с включением в счет (согласно контракта) автоматически становятся достоянием покупателя; б) условные, которые носят вероятностный характер, так как они предусматриваются договором, но могут быть получены покупателем лишь при выполнении определенных условий.

Рассмотренная структура валового дохода определяет и направление его анализа. Поскольку на отдельные виды товаров установлены различные торговые надбавки, а на другие - торговые скидки, то при анализе валового дохода особое внимание необходимо обращать на структуру реализуемых товаров.

В связи с этим представляется целесообразным анализ валового дохода в целом по торговому предприятию проводить с учетом структуры товарооборота и дифференцированных уровней торговых надбавок и скидок (табл. 1).

Сумма валового дохода
 - по товару А - 2800 тыс. руб. (20000 x 14) : 100
 - по товару Б - 2700 тыс. руб. (18000 x 15) : 100
 Средний уровень валового дохода 19,75% (23300 : 118000) x 100

Предложенная методика текущего анализа валового дохода позволяет получать достоверную информацию о среднем уровне валового дохода предприятия, поскольку в нем учтены структура реализуемых товаров и точные размеры (а не усредненные) торговых надбавок и скидок в разрезе товарных групп. Кроме того, располагая такой информацией, предприятие может пересмотреть структуру реализуемых товаров и определить возможный валовой доход по товарным группам и в целом в предстоящем периоде.

ТАБЛИЦА 1

Информация о валовом доходе торгового предприятия (тыс. руб.)

Товарные группы	Розничный товарооборот	Торговая скидка, %	Торговая надбавка, %	Сумма валового дохода
По фиксированным ценам:				
А	20000	14	-	2800
Социально-значимые товары:				
Б	18000	-	15	2700
В	4000	-	30	1200
Г	21000	-	10	2100

Остальные товары:

Д	30000	-	30	9000
Е	25000	-	22	5500
Итого:	118000	-	-	23300

При предоставлении поставщиком скидок на отдельные товары, которые предусмотрены договором (контрактом), представляется целесообразным проводить их отдельный анализ в соста-

ве валового дохода. Тогда таблица, содержащая информацию о валовом доходе торгового предприятия, примет следующий вид:

ТАБЛИЦА 2

Товарные группы	Розничный товарооборот	Торговая скидка %	Скидка поставщика, %		Торговая надбавка, %	Сумма валового дохода
			реальная	условная		

Анализ реальных и условных скидок в составе валового дохода позволит улучшить текущий и прогнозный анализ валового дохода предприятия.

Прогнозный (перспективный) анализ валового дохода имеет целью выявить наиболее устойчивые закономерности и тенденции в предшествующем периоде, прогнозирование на их основе показателей на перспективу. Наиболее простым способом прогноза является метод непосредственной экстраполяции [1].

Экстраполяция основана на изучении динамики изменения экономического показателя в предпрогнозном периоде и перенесении выявленной закономерности на будущее. Наиболее простым методом прогнозирования по основному ряду динамики является применение средних характеристик динамического ряда: среднего абсолютного прироста и среднего темпа роста. Для первого случая расчетный уровень динамическо-

го ряда на любую дату определяется по формуле:

$$\bar{Y}_t = Y_0 + \bar{y}xt, \quad (1)$$

где \bar{Y}_t - величина валового дохода;

Y_0 - начальный уровень ряда;

\bar{y} - средний абсолютный прирост;

t - порядковые номера даты (года, квартала, месяца и т.д.).

Для второго случая расчетные уровни исчисляются по формуле:

$$\bar{Y}_t = Y_0(\bar{K})^t, \quad (2)$$

где \bar{K} - средний темп роста, определяемый как средняя арифметическая (геометрическая) или по методу суммарных величин.

Рассмотрим методику прогнозирования валового дохода методом непосредственной экстраполяции с помощью абсолютного прироста и среднего темпа роста используя условные данные:

ТАБЛИЦА 3

Исходная информация				(тыс. руб.)
Год	Порядковый номер даты (t)	Валовой доход (y)	Абсолютный прирост валового дохода по сравнению с предшествующим периодом	Индекс роста (y _i :(y _i -1))
1989	1	22,4	-	-
1990	2	24,6	+2,2	1,098
1991	3	25,4	+0,8	1,032
1992	4	27,2	+1,8	1,071
1993	5	28,3	+1,1	1,040
1994	6	28,6	+0,3	1,011
1995	7	30,0	+1,4	1,049
1996	8	30,5	+0,5	1,017
1997	9	30,6	+0,1	1,003
1998	10	31,5	+0,9	1,029

Средний абсолютный прирост по данным исходной информации составит:

$$\bar{y} = (2,2 + 0,8 + 1,8 + 1,1 + 0,3 + 1,4 + 0,5 + 0,1 + 0,9) : 9 = 1,01$$

Тогда согласно формулы (1) прогноз валового дохода на 1999 г. на базе абсолютного прироста составит:

$$\bar{y} = 22,4 + 1,01 * 11 = 33,5 \text{ тыс. руб.}$$

(где 11 - порядковый номер года, следующего за 10-летним предпрогнозным периодом).

Средний темп роста валового дохода рассчитаем по формуле:

$$K = \left(\frac{1}{n-1} \right) * \left(\frac{Y_i}{Y_{i-1}} \right), \quad (3)$$

где n - число членов ряда.

Согласно данным табл. 3 средний темп роста составит:

$$K = \left(\frac{1}{9} \right) * 9,35 = 1,039$$

Расчет прогнозной величины валового дохода произведем по формуле 2.

$$\bar{Y}_t = 22,4 * 1,039 = 34,1$$

Используя предложенную методику, прогнозную величину валового дохода можно рассчитать и на более длительный период.

Прогнозирование валового дохода по одному динамическому ряду имеет ограниченное применение для перспективного анализа, поскольку не дает представления о взаимосвязи прогнозируемого валового дохода с другими показателями. Решить эту задачу можно на основе множественной корреляционно-регрессионной модели вида:

$$\bar{Y}_t = A_0t + A_{1t} \bar{X}_{1t} + A_{2t} \bar{X}_{2t} + \dots + A_{nt} \bar{X}_{nt}, \quad (4)$$

где \bar{Y}_t - прогнозируемый показатель;

A_{it} - значение параметров уравнения регрессии;

\bar{X}_{it} - прогнозное значение факторных признаков;

t - период прогнозирования.

Например, после обработки исходной информации на ЭВМ было получено следующее уравнение регрессии:

$$\bar{Y}_t = 2,63 + 3,20X_1 + 1,23X_2 + 0,51X_3$$

где X1 - выработка на одного торгового работника;

X2 - фондоотдача;

X3 - скорость обращения товаров в количестве оборотов (в разах).

Прежде, чем рассчитать прогнозное значение валового дохода на основе полученного уравнения регрессии, необходимо определить средний абсолютный прирост X1 и X2:

$$X1 = \frac{X1}{(t-1)}, \quad (6)$$

где X1 - прирост выработки по сравнению с предшествующим годом;

t - порядковый номер года (1-15).

В нашем примере $\bar{X}1 = 0,43$, а $\bar{X}2 = 0,22$ тыс. руб.

Используя формулу 1, рассчитаем прогнозное значение выработки и фондоотдачи на 1999 г.:

$$\bar{X}1 = 14,48 + 0,43 * 16 = 21,36 \text{ тыс. руб.}$$

$$\bar{X}2 = 12,46 + 0,22 * 16 = 15,98 \text{ тыс. руб.}$$

Подставляя исчисленное значение в формулу 5, определим прогнозное значение валового дохода:

$$y = 2,63 + 3,20 * 21,36 + 1,23 * 15,98 + 0,51 * 16 = 98,79 \text{ тыс. руб.}$$

Рассмотренная методика прогнозного анализа достаточно проста и позволяет учесть не только изменения результатного показателя во времени, но и взаимосвязь с ним других показателей, а также обеспечивает достаточно высокую точность прогноза.

В условиях перехода к рынку эффективность торговли при любых формах собственности может быть достигнута, прежде всего, обеспечением оптимальной оборачиваемости товаров (ассортимент широкий, запасы минимальные), поскольку замедление оборачиваемости товаров ведет к росту издержек, связанных с хранением этих товаров, а в результате - падает величина прибыли.

Таким образом, ускорение оборачиваемости товаров - один из важнейших источников увеличения валового дохода.

Методика определения влияния оборачиваемости на размер валового дохода аналогична методике, изложенной д.э.н., профессором Кравченко Л.И. по определению влияния ускорения времени обращения оборотных средств на показатель рентабельности [2]. Разработанная профессором Кравченко Л.И. методика факторного анализа валового дохода достаточно совершенна и может использоваться предприятиями различных форм собственности.

Для углубления анализа валовых доходов представляется целесообразным наряду с анализом валового дохода по сумме и уровню проводить анализ валового дохода в увязке с показателями, определяющими его величину.

Так, представляется целесообразным проводить анализ материалоемкости валового дохода (а) и приростной фондоёмкости (f пр):

$$a = \frac{e}{v}, \text{ где}$$

e - материальные затраты, включая амортизацию;

v - валовой доход.

$$f \text{ пр} = \frac{F}{V}, \text{ где}$$

F - прирост производственных фондов;

V - прирост валового дохода.

На этапе перехода к рынку актуальным является оценка степени риска торговых предприятий и фирм. Для этого разработана система оценочных показателей: коэффициенты ликвидности, капитала, рентабельности, рентабельности активов, эффективности оборотных средств и др.

Система показателей будет более полной, если дополнить ее коэффициентом (уровнем) валового дохода, исчисляемого как отношение суммы валового дохода к объему продаж.

Рассмотренная методика анализа валового дохода дополняет действующую методику фак-

торного анализа и практическое ее применение позволит улучшить изучение валового дохода и прогнозировать его величину на ближайшую и длительную перспективы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности : Учебник / Л.И. Богдановская, Г.Г. Виногоров, Н.А. Русак и др.; Под общ. ред. В.И. Стражева. - Мн.: Выш. школа, 1998.

2. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. - Мн.: Выш. школа, 1995.

КУРСЫ ОСНОВНЫХ ИНОСТРАННЫХ ВАЛЮТ, УСТАНОВЛИВАЕМЫЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ БАНКОМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ К БЕЛОРУССКОМУ РУБЛЮ

Период времени	Доллар США		Немецкая марка		Рос. рубль		ЭКЮ		Фунт стерлингов	
	Официальный курс	Курс, уст. Нац. банком	Официальный курс	Курс, уст. Нац. банком	Официальный курс	Курс, уст. Нац. банком	Официальный курс	Курс, уст. Нац. банком	Официальный курс	Курс, уст. Нац. банком
1998 г.										
28.12	106000	220000	63114,02	130991,37	5330	11070	123947,61	257249,77	177435,55	368262,47
29.12	107000	220000	63713,23	130999,17	5100	10480	125058,44	257129,50	179019,58	368077,63

Период времени	Доллар США		Немецкая марка		Рос. рубль		ЕВРО		Фунт стерлингов	
	Официальный курс	Курс, уст. Нац. банком	Официальный курс	Курс, уст. Нац. банком	Официальный курс	Курс, уст. Нац. банком	Официальный курс	Курс, уст. Нац. банком	Официальный курс	Курс, уст. Нац. банком
1999 г.										
05.01	107000	220000	64461,71	132538,10	5100	10480	126075,17	259219,98	177299,09	364540,18
06.01	108000	220000	65291,56	133001,33	5100	10480	127699,20	260128,00	178719,18	364057,59
11.01	109000	220000	65477,26	132155,94	4980	10040	128054,51	258458,65	180076,00	363456,14
12.01	111000	221000	65692,06	130792,30	4820	9590	128482,50	255807,50	181967,21	362295,08
13.01	113000	221000	66321,05	129707,54	5000	9790	129706,15	253673,09	183517,65	358915,04
14.01	115000	222000	66853,33	131951,65	5280	10180	135687,50	258075,00	188617,35	364113,50
15.01	117000	223000	69829,23	133093,32	5450	10400	136574,10	260307,90	193196,83	368229,85
16.01	119000	223000	71254,10	133526,58	5450	10200	139360,90	261155,30	197543,16	370185,92
18.01	121000	223000	71511,28	131179,51	5530	10200	139863,90	257765,70	199637,02	367926,08
19.01	123000	223000	72894,53	132158,37	5500	9970	142569,30	258479,30	203417,41	368797,42
20.01	125000	223000	74156,50	132295,19	5440	9700	145037,50	258746,90	206599,99	368574,39
21.01	127000	223000	75128,72	131918,93	5670	9960	146939,00	258011,00	209969,10	368685,90
22.01	129000	223000	76285,46	131873,32	5670	9810	149201,40	257921,80	212263,04	366935,34

Составитель В.А. Мардинский