

предлагаемые факторные модели и алгоритмы расчетов влияния факторов на отдельные показатели позволяют не только вскрыть причины произошедших изменений, но и оценить их воздействие на результаты внешнеэкономической деятельности (выручку, прибыль). При этом структурно-логические схемы и алгоритмы расчетов наглядно представляют зависимость показателей и выявляют причины их изменения с целью разработки и принятия обоснованных управленческих решений на практике.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры.— М.: Финансы и статистика, 2002.— 560 с.
2. Кравченко Л.И. Анализ финансового состояния предприятия.— Мн.: ПКФ “Экаунт”, 1994.— 229 с.
3. Муравьев А.И. Анализ внешнеэкономической деятельности предприятий.— М.: Финансы и статистика, 1991.— 144 с.
4. Русак Н.А., Русак В.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справ. пособие.— Мн.: Выш. шк., 1997.— 309 с.

**МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОВАРНЫХ РЕСУРСОВ**

Т. Л. Кравченко, канд. экон. наук, доцент БГЭУ

Выполнение плана и динамика розничного товарооборота зависят от трех основных групп факторов: 1) обеспеченности товарными ресурсами, правильности их распределения и использования; 2) обеспеченности трудовыми ресурсами и эффективности труда торговых работников; 3) состояния, развития и эффективности использования материально-технической базы торговли.

Главный фактор успешного развития товарооборота — **обеспеченность и рациональность использования товарных ресурсов**. Проводя анализ, прежде всего проверяют, как товарные ресурсы обеспечивали успешное выполнение плана и динамику развития розничного товарооборота, удовлетворение спроса покупателей на отдельные товары. Розничный товароборот зависит от поступления товаров и состояния товарных запасов. На его объем оказывает влияние прочее выбытие товаров. Эта зависимость может быть выражена формулой товарного баланса:

$$Зн + П = Р + В + Зк,$$

где $Зн$ — запасы товаров на начало отчетного периода; $П$ — поступление товаров; $Р$ — розничный товароборот; $В$ — прочее выбытие товаров; $Зк$ — запасы товаров на конец отчетного периода.

Влияние показателей товарного баланса на объем розничного товарооборота можно определить, применив следующую формулу:

$$Р = Зн + П - В - Зк.$$

Следовательно, на выполнение плана и динамику розничного товарооборота положительное влияние оказывают завышенные (сверхнормативные) товарные запасы на начало изучаемого периода (если товары пользуются спросом) и рост поступления товаров, отрицательное — увеличение прочего выбытия товаров и завышенные товарные запасы на конец анализируемого периода.

Анализ товарных ресурсов торгового предприятия начинают с составления и изучения товарного баланса. Причем, все показатели отражаются в товарном балансе по розничной стоимости. В товарный баланс должны включаться все запасы товаров (текущие, сезонные и досрочного завоза). За плановые товарные запасы на начало года берут их нормативы на четвертый квартал прошлого года, на конец года — нормативы четвертного квартала отчетного года. Если отсутствуют плановые или фактические данные о поступлении товаров, то их можно определить по следующей формуле:

$$П = Р + В + Зк - Зн.$$

У торгового предприятия имеются следующие данные о движении товаров (табл. 1).

Розничный товароборот по сравнению с планом возрос за счет сверхнормативных товарных запасов на начало года (+0,4 млрд. руб.), перевыполнения плана поступления товаров (+5,6 млрд. руб.) и снижения товарных запасов по сравнению с планом на конец отчетного года (+0,7). Возможности увеличения товарооборота уменьшились с ростом прочего выбытия товаров (—3,4 млрд. руб.). ОАО «Торговый дом» в прочее выбытие товаров включает товарные потери, бой, лом, порчу и уценку товаров, их недостачу, а также опто-

Таблица 1

Товарный баланс по ОАО «Торговый дом» в действующих ценах, млрд. руб.

Показатель	Фактически за прошлый год	Отчетный год		Отклонение		Повлияли	
		план	фактически	от плана	от прошлого года	на выполнение плана товарооборота	на динамику товарооборота
Товарные запасы на начало года	17,0	19,3	19,7	+0,4	+2,7	+0,4	+2,7
Поступление товаров	107,8	139,9	145,5	+5,6	+37,7	+5,6	+37,7
Прочее выбытие товаров	2,7	1,0	4,4	+3,4	+1,7	-3,4	-1,7
Товарные запасы на конец года	19,7	26,2	25,5	-0,7	+5,8	+0,7	-5,8
Розничная реализация товаров	102,4	132,0	135,3	+3,3	+32,9	+3,3	+32,9
Прочее выбытие товаров в % к объему их поступления	2,6	0,7	3,0	+2,3	+0,4	x	x

вую реализацию излишествующих товаров. В связи с этим увеличение по сравнению с планом и в динамике прочего выбытия товаров с отрицательной стороны характеризует его торговую деятельность.

По сравнению с прошлым годом объем товарооборота увеличился за счет завышенных товарных запасов на начало года (+2,7 млрд. руб.), роста поступления товаров (+37,7 млрд. руб.). Возможности роста товарооборота в динамике уменьшились в результате увеличения товарных запасов на конец года (-5,8 млрд. руб.) и роста прочего выбытия товаров (-1,7 млрд. руб.).

Далее изучают влияние показателей товарного баланса на динамику реализации отдельных товарных групп и товаров (табл. 2).

Таблица 2

Товарный баланс по ОАО «Торговый дом» в разрезе товарных групп и товаров в действующих ценах, млрд. руб.

Товарная группа и товар	Товарные запасы на начала года		Поступление товаров		Розничная реализация товаров		Прочее выбытие товаров		Товарные запасы на конец года		Отклонение в динамике по реализации товаров				
	прош- лый год	отчет- ный год	прош- лый год	отчет- ный год	прош- лый год	отчет- ный год	прош- лый год	отчет- ный год	прош- лый год	отчет- ный год	всего	в том числе за счет изменения			
												товарных запасов на начала года	поступ- ления товаров	прочего выбы- тия товаров	товарных запасов на конец года
Ткани	0,7	0,8	5,1	6,4	4,9	6,2	0,1	—	0,8	1,0	+1,3	+0,1	+1,3	+0,1	-0,2
Одежда и белье	5,1	5,9	16,5	22,5	15,7	20,8	0,1	0,7	5,9	7,0	+5,1	+0,8	+6,0	-0,6	-1,1
Трикотаж	1,9	2,2	10,5	14,7	10,1	13,6	0,1	0,4	2,2	2,9	+3,5	0,3	+4,2	-0,3	-0,7
Чулочно-носочные изделия	0,8	0,9	3,7	5,2	3,1	3,8	0,5	1,1	0,9	1,2	+0,7	+0,1	+1,5	-0,6	-0,3
Обувь	2,1	2,4	12,5	17,6	12,2	16,4	—	—	2,4	3,6	+4,2	+0,3	+5,1	—	-1,2
Парфюмерия	0,7	0,8	10,4	14,0	10,3	13,0	—	0,7	0,8	1,1	+2,7	+0,1	+3,6	-0,7	-0,3
Галантерея	0,8	0,9	13,1	16,5	12,5	16,2	0,4	—	0,9	1,2	+3,7	+0,1	+3,4	+0,4	-0,3
Ковры и ковровые изделия	0,3	0,4	2,5	3,5	2,4	3,4	—	—	0,4	0,5	+1,0	+0,1	+1,0	—	-0,1
Посуда	1,0	1,2	2,7	3,6	2,5	3,2	—	—	1,2	1,6	+0,7	+0,2	+0,9	—	-0,4
Электротовары	0,6	0,7	5,0	6,6	4,9	6,5	—	—	0,7	0,8	+1,6	+0,1	+1,6	—	-1,6
Канцтовары	0,8	0,9	7,6	10,6	7,3	9,9	0,2	0,4	0,9	1,2	+2,6	+0,1	+3,0	-0,2	-0,3
Телерадио-товары	0,6	0,7	5,3	6,4	4,8	5,9	0,4	0,3	0,7	0,9	+1,1	+0,1	+1,1	+0,1	-0,2
Игрушки	0,5	0,6	3,5	5,0	3,1	4,2	0,3	0,6	0,6	0,8	+1,1	+0,1	+1,5	-0,3	-0,2
Прочие непродовольственные товары	0,4	0,5	4,2	4,7	3,5	4,5	0,6	0,2	0,5	0,5	+1,0	+0,1	+0,5	+0,4	-
Продовольственные товары	0,7	0,8	5,2	8,1	5,1	7,7	—	—	0,8	1,2	+2,6	+0,1	+2,9	—	-0,4
Всего	17,0	19,7	107,8	145,5	102,4	135,3	2,7	4,4	19,7	25,5	+32,9	+2,7	+37,7	-1,7	5,8

Показатели товарного баланса оказали влияние на реализацию отдельных товарных групп и товаров в различных направлениях: одни — в сторону увеличения объема продаж (товарные запасы на начало года и поступление товаров); другие — в сторону уменьшения розничной реализации (товарные запасы на конец года). Если бы по отдельным товарным группам не было роста прочего выбытия товаров, то их реализация возросла бы на 2,7 млрд. руб. (0,6 + 0,3 + 0,6 + 0,7 + 0,2 + 0,3).

Важным вопросом анализа является изучение эффективности использования товарных ресурсов, правильности их распределения между магазинами и другими торговыми подразделениями. Основным показа-

телем оценки эффективности использования товарных ресурсов является объем товарооборота на один рубль товарных ресурсов (Этов), который определяют по формуле:

$$\text{Этов} = \frac{P}{3н + П - 3к},$$

где Этов показывает, сколько рублей товарооборота приходится на каждый рубль товарных ресурсов.

При анализе могут определяться обратный показатель эффективности использования товарных ресурсов, т.е. объем товарных ресурсов на один рубль розничного товарооборота, а также частные показатели эффективности их использования. К частным показателям эффективности использования товарных ресурсов относится доля прочего выбытия товаров в товарных ресурсах или в объеме товарооборота. Долю прочего выбытия товаров в товарных ресурсах изучают по всему его объему и отдельным видам (нормируемым и ненормируемым товарным потерям, уценке, порче и недостачам товаров, оптовой их реализации и др.).

Для анализа и оценки эффективности использования товарных ресурсов фирмы «Торговый дом» составляют таблицу 3.

Эффективность использования товарных ресурсов несколько снизилась по сравнению с планом, но значительно возросла в динамике. При последующем анализе необходимо установить причины изменения эффективности использования товарных ресурсов и разработать меры по минимизации прочего выбытия товаров, оптимизации товарных ресурсов и запасов товаров.

Таблица 3

Информация об эффективности использования товарных ресурсов по 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. Розничный товарооборот, млрд. руб.	102,4	132,0	135,3	102,5	+3,3	+32,9	132,1
2. Объем товарных ресурсов, млрд. руб.	105,1	133,0	139,7	105,0	+6,7	+34,6	132,9
3. Прочее выбытие товаров, млрд. руб.	2,7	1,0	4,4	440,0	+3,4	+1,7	163,0
4. Объем товарооборота на один рубль товарных ресурсов (стр. 1 : стр. 2), руб.	0,974	0,992	0,969	97,3	-0,023	-0,005	99,5
5. Объем товарных ресурсов на один рубль товарооборота (стр. 2 : стр. 1), руб.	1,026	1,008	1,027	101,9	+0,019	+0,001	100,1
6. Прочее выбытие товаров к объему товарооборота (стр. 3 : стр. 1 x 100), %	2,6	0,8	3,3	412,5	+2,5	+0,7	126,9
7. Прочее выбытие товаров к объему товарных ресурсов (стр. 3 : стр. 2 x 100), %	2,6	0,8	3,1	387,1	+3,3	+0,5	119,2

После изучения влияния показателей товарного баланса на выполнение плана и динамику розничного товарооборота переходят к анализу поступления товаров, организации снабжения ими торговой сети. Анализ поступления товаров проводят по торговому предприятию в целом, по отдельным товарным группам и товарам, источникам поступления, поставщикам, а также в разрезе торговых предприятий (магазинов) — получателей товаров. При этом используют как стоимостные, так и натуральные показатели. Применение натуральных показателей и данных о средних розничных ценах на товары позволяет с большей глубиной проанализировать выполнение плана поступления товаров по ассортименту и качеству, определить влияние ценового фактора на стоимость поступивших товаров. Оценка выполнения плана и динамики поступления товаров должна проводиться не только за год и по кварталам, но и нарастающим итогом с начала каждого квартала и года.

Проводя анализ поступления товаров в разрезе товарных групп, необходимо изучить, как на розничном торговом предприятии соблюдается ассортиментный минимум, удовлетворяется спрос покупателей на отдельные товары. Если будет выявлено, что по товарам достаточного ассортимента план поступления невыполнен и имелись перебои в торговле, то работу магазина нельзя оценить положительно. Если будет установлено, что темпы роста поступления товаров значительно опережают увеличение розничного товарооборота, то это значит, что часть поступивших товаров находится в товарных запасах и необходимо определить причины этих негативных явлений, принять меры по улучшению товароснабжения и оптимизации товарных запасов.

ОАО «Торговый дом» имеет следующие данные о динамике поступления товаров (табл. 4).

Таблица 4

Информация о динамике поступления товаров по ОАО «Торговый дом», млрд. руб.

Товарная группа и товар	Фактически за прошлый год	Фактически за отчетный год		Отклонение в динамике по поступлению товаров		Темп роста (снижения) поступления товаров в динамике, %		Темп роста (снижения) розничной реализации товаров в динамике, %	
		в действующих ценах	в сопоставимых ценах	в действующих ценах (гр. 3 – гр. 2)	в сопоставимых ценах (гр. 4 – гр. 2)	в действующих ценах (гр. 3 : гр. 2 x 100)	в сопоставимых ценах (гр. 4 : гр. 2 x 100)	в действующих ценах	в сопоставимых ценах
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ткани	5,1	6,4	5,0	+1,3	-0,1	125,5	98,0	126,5	100,0
Одежда и белье	16,5	22,5	17,7	+6,0	+1,2	136,4	107,3	132,5	104,4
Трикотаж	10,5	14,7	11,6	+4,2	+1,1	140,0	110,5	134,7	105,7
Чулочно-носочные изделия	3,7	5,2	4,1	+1,5	+0,4	140,5	110,8	122,6	96,8
Обувь	12,5	17,6	13,9	+5,1	+1,4	140,8	111,2	134,4	105,7
Парфюмерия	10,4	14,0	11,0	+3,6	+0,6	134,6	105,8	126,2	99,0
Галантерея	13,1	16,5	13,0	+3,4	-0,1	126,0	99,2	129,6	102,4
Ковры и ковровые изделия	2,5	3,5	2,8	+1,0	+0,3	140,0	112,0	141,7	112,5
Посуда	2,7	3,6	2,8	+0,9	+0,1	133,3	103,7	128,0	100,0
Электротовары	5,0	6,7	5,3	+1,7	+0,3	134,0	106,0	132,7	104,1
Канцтовары	7,6	10,6	8,3	+3,0	+0,7	139,5	109,2	135,6	106,8
Телерадиотовары	5,3	6,4	5,0	+1,1	-0,3	120,8	94,3	122,9	95,8
Игрушки	3,5	5,0	3,9	+1,5	+0,4	142,9	111,4	135,5	106,5
Прочие непродовольственные товары	4,2	4,7	3,7	+0,5	-0,5	111,9	88,1	128,6	102,9
Продовольственные товары	5,2	8,1	6,4	+2,9	+1,2	155,8	123,1	151,0	117,6
<i>Всего</i>	107,8	145,5	114,5	+37,7	+6,7	135,0	106,2	132,1	104,0

Торговое предприятие обеспечило высокие темпы роста поступления товаров в действующих ценах. Однако, в сопоставимой оценке по ряду товарных групп и товаров объем их поступления уменьшился. В результате возможности роста физического объема товарооборота сократились на 1,0 млрд. руб. (0,1 + 0,3 + 0,5), что составляет 0,7 % к объему поступления товаров в сопоставимых ценах за отчетный год (1,0 : 114,5 x 100).

По некоторым товарным группам (ткани, парфюмерия, электротовары, игрушки) темпы роста поступления товаров опережали темпы увеличения их реализации (в продажных ценах), что привело к росту товарных запасов и затовариванию.

Особое внимание уделяют изучению источников поступления товаров. В условиях формирования рыночных отношений торговые предприятия получили большие права и возможности вовлечения в товарооборот дополнительных товарных ресурсов путем закупки товаров непосредственно у производителей (государственных и частных промышленных предприятий, колхозов, совхозов, других производителей товаров) и по импорту. В связи с этим, возрастает значимость инициативы и предприимчивости торговых работников в изыскании дополнительных товарных ресурсов. Проводя анализ, необходимо установить, от каких поставщиков и в каком объеме закупались товары в отчетном и прошлых годах, какие имеются возможности расширения их закупки в будущем, особенно на льготных условиях (в порядке консигнации, оплаты товаров спустя определенное время после их реализации и т.п.).

Для оценки поступления товаров в стоимостном и натуральном выражении составляют специальные аналитические таблицы, по данным которых можно глубоко изучить товароснабжение. Используя данные о поступлении отдельных товаров и товарных групп в стоимостном и натуральном выражении, можно рассчитать потоварные средние розничные цены и измерить влияние ценового фактора на размер товарных ресурсов. Средние цены определяют делением розничной стоимости поступивших товаров на их количество. Далее отклонение от плана или в динамике по средней розничной цене товара (товарной группы) умножают на фактическое количество поступившего товара за отчетный период и в результате определяют влияние ценового фактора на розничную стоимость поступившего товара.

Большое значение имеет проверка соблюдения договоров поставки товаров отдельными поставщиками. В процессе анализа изучают степень выполнения договоров поставки по общему объему, ассортименту и

качеству товаров, срокам поступления, условиям транспортировки, упаковки, выявляют случаи нарушения договорных обязательств, если они имели место, и устанавливают их причины, а главное принимают меры по соблюдению договорных обязательств в будущем, улучшению товароснабжения. Нарушения выполнения договоров поставки товаров могут быть по вине поставщиков (несвоевременное заключение договоров и согласование спецификаций, нарушение договорных обязательств по объему, ассортименту и качеству поставляемых товаров, срокам отгрузки и другим условиям их поставки) или по вине розничных торговых предприятий (несвоевременное заключение договоров и представление поставщикам разнарядок и заявок на поставку товаров, отказ от заказанных товаров, нарушение действующего порядка расчетов и т.д.). В первом случае необходимо проверить, приняло ли торговое предприятие все необходимые меры воздействия на поставщиков, предусмотренные законом и договорами, по устранению и предупреждению недостатков в поставке товаров. Во втором случае следует установить причины и конкретных виновников, приведших к ухудшению товароснабжения. Причины нарушений договоров поставки товаров изучают по данным оперативного учета их выполнения, претензионным делам и другим источникам информации.

Важным вопросом является изучение частоты и своевременности завоза товаров. Несвоевременная поставка товаров по месяцам, декадам и отдельным дням, а по некоторым из них и по часам отрицательно сказывается на выполнении плана и динамики товарооборота, торговой деятельности магазинов. В то же время равномерный и частный завоз товаров обеспечивает сохранение их качества и нормализует товарные запасы. На практике еще нередки случаи, когда преобладающая часть товаров поступает в магазины в конце отчетного периода (года, квартала, месяца) при недопоставке их в начале. Для оценки равномерности поставки товаров изучают выполнение плана поступления по кварталам, месяцам, декадам, а по продовольственным товарам — по отдельным дням и даже часам. При этом составляют специальные аналитические таблицы, исчисляют и изучают коэффициенты вариации и равномерности (в разрезе поставщиков, магазинов — получателей товаров, товарных групп).

Значительная часть товаров поступает в торговую сеть в порядке централизованной доставки. В связи с этим необходимо изучить, как организованы централизованная доставка и кольцевой завоз товаров, как выполняются заявки и заказы розничных торговых предприятий, как соблюдается график завоза товаров в магазины, какие имеются возможности для развития и совершенствования централизованной доставки и других рациональных методов завоза товаров в торговую сеть.

Завершается анализ обобщением выявленных резервов роста товарных ресурсов, особенно прогнозных, разработкой рекомендаций по совершенствованию товароснабжения, дополнительному вовлечению в товарооборот товарных ресурсов и повышению эффективности их использования в будущем.

Результаты анализа показывают, что в будущем году ОАО «Торговый дом» может значительно расширить закупки товаров непосредственно у производителей на льготных условиях. Дополнительно можно закупить товаров на 14,0 млрд. руб. (по розничной стоимости). Причем большинство поставщиков обязуется обеспечить централизованную доставку товаров в торговую сеть фирмы.

РАЗВИТИЕ ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ АБСОЛЮТНОЙ ОЦЕНКИ

Н.П. Толстенок, БТЭУ

В условиях нестабильности экономических связей и частой смены контрагентов весьма актуальной является проблема экспресс-оценки финансовой устойчивости предприятия с использованием данных бухгалтерской (финансовой) отчетности как наиболее доступной информационной базы для заинтересованных пользователей аналитической информации. Наиболее простой в использовании является методика абсолютной оценки финансовой устойчивости, которая не требует расчета относительных показателей с предварительной группировкой данных отчетности, а также специальных знаний в области систематизации и интерпретации полученных результатов.