

С. К. Маталыцкая, канд. экон. наук, доцент
e-mail: matalytskaya_s@mail.ru (г. Минск)

Аналитические показатели оценки эффективности расходов на реализацию торговых организаций

Номенклатура статей расходов на реализацию и управленческих расходов, их состав и группировка, разрабатывается торговой организацией самостоятельно, с учетом профессионального суждения работников бухгалтерской службы, и закрепляется в учетной политике [1].

Для оценки эффективности работы торговой организации по управлению расходами используется система абсолютных и относительных показателей. К абсолютным показателям относят суммы расходов, величина управленческих и расходов на реализацию, в том числе условно-переменных и условно-постоянных расходов, что необходимо для понимания размера расходов, зависящих и не зависящих от объемов продаж торговой организации, и позволит управлять расходами по отдельности.

Генерирование информации об уровне условно-переменных и условно-постоянных расходов позволит оценивать эффективность работы по управлению затратами торговой организации. Для этих целей целесообразно использовать такие относительные аналитические показатели, как:

а) Коэффициент эффективности расходов на реализацию — отношение суммы расходов торговой организации к выручке от реализации товаров (работ, услуг). Оценка коэффициента осуществляется в динамике с разделением на отношения условно-постоянных расходов к выручке от реализации товаров (работ, услуг) и условно-переменных расходов к выручке от реализации товаров (работ, услуг). Если значение коэффициента меньше либо равно 1 — работа организации по управлению затратами эффективна, значение коэффициента больше 1 свидетельствует о недостаточном контроле затрат в организации или его отсутствии.

б) Соотношение темпов роста (снижения) условно-постоянных, условно-переменных расходов и выручки от реализации товаров (работ, услуг). Показатели соотношения показывают эффективность работы организации по снижению расходов торговой организации. Работа организации по снижению расходов эффективна если значение меньше либо равно 1, если больше 1, то работа организации по снижению расходов неэффективна.

в) Операционная эффективность — отношение суммы условно-постоянных расходов торговой организации к маржинальной прибыли (часть выручки от реализации товаров (работ, услуг), которая остается у организации для покрытия постоянных расходов и получения прибыли). Чем ниже значение показателя, тем деятельность организации по управлению доходами и расходами эффективнее. Оптимальная величина показателя равна или менее 0,5 (деятельность организации по управлению доходами и расходами эффективна). Значение более 0,5 свидетельствует о снижении эффективности деятельности организации по управлению доходами и расходами, а больше 1 — деятельность организации не эффективна, контроль расходов недостаточный или отсутствует.

Результаты, полученные в ходе оценки и анализа рассмотренных выше аналитических показателей могут быть использованы для подготовки мероприятий по повышению эффективности управления расходами торговых организаций.

Литература:

1. Методические рекомендации по документальному оформлению и учету товарных операций, составу и учету расходов на реализацию в организациях торговли и общественного питания: утв. приказом Мин-ва антимонопольно-го регулирования Республики Беларусь от 10.06.2021 № 130 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: ilex.by.



О. П. Моисеева, канд. экон. наук
e-mail: moi-oks@yandex.ru
БГЭУ (г. Минск)

Стандартизация консолидированного управленческого учета в холдингах

Национальные стратегии развития корпоративных хозяйственных структур в республике обуславливают необходимость создания единого информационного пространства для управления деятельностью групп организаций в виде холдингов путем оптимизации учетного процесса и построения эффективной системы консолидированного управленческого учета. Особая роль при этом отводится внутрикорпоративным учетным стандартам.