

Л.И. Кравченко
**Анализ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В ТОРГОВЛЕ**

*Утверждено Министерством образования Республики Беларусь
в качестве учебника для студентов экономических
специальностей учреждений, обеспечивающих
получение высшего образования
8-е издание, исправленное*

Серия основана в 2000 году

Рецензенты:

кафедра банковского дела, анализа и аудита Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации (зав. кафедрой — доктор экономических наук профессор В.И. Евдокимович); заслуженный деятель науки Литвы, доктор экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета Вильнюсского университета *И.С. Мацкявиюс*

Кравченко Л.И.

К78 Анализ хозяйственной деятельности в торговле : учебник / Л.И. Кравченко. — 8-е изд., испр. и доп. — М.: Новое знание, 2005. — 512 с. — (Экономическое образование). 15ВК 5-94735-070-Х.

Изложены методология и методики комплексного и глубокого факторного анализа хозяйственной деятельности предприятий (организаций) розничной и оптовой торговли и общественного питания. Особое внимание уделено выявлению, изучению и мобилизации резервов их экономического и социального развития, повышения эффективности использования хозяйственного потенциала. Использованы достижения современной науки и передовой отечественной и зарубежной практики анализа хозяйственной деятельности, экономического менеджмента.

Не имеющая аналогов книга выдержала семь изданий и успешно используется при подготовке специалистов высшей квалификации экономического профиля.

Для студентов экономических специальностей высших учебных заведений, преподавателей, магистрантов, аспирантов, докторантов, научных работников, бухгалтеров, менеджеров и руководителей субъектов предпринимательской деятельности, работников банков, финансово-экономических служб, других органов государственного управления.

Оглавление

Предисловие

I. Анализ хозяйственной деятельности торговых предприятий

Глава 1. Анализ розничного товарооборота

1.1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа розничного товарооборота

1.2. Анализ выполнения плана и динамики розничного товарооборота

1.3. Анализ обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов

1.4. Анализ поступления товаров.

1.5. Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости

1.6. Анализ обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов

1.7. Анализ состояния, развития и использования материально-технической базы розничной торговли

1.8. Анализ качества торгового обслуживания покупателей

1.9. Сравнительный анализ розничного товарооборота

1.10. Оперативный анализ розничного товарооборота, товарных и трудовых ресурсов

Глава 2. Анализ оптового товарооборота

2.1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа оптового товарооборота

2.2. Анализ выполнения плана и динамики оптового товарооборота

2.3. Анализ рациональности товародвижения

2.4. Особенности анализа влияния факторов на выполнение плана и динамику оптового товарооборота

2.5. Оперативный анализ поставки товаров и оптового товарооборота

Глава 3. Анализ издержек обращения в торговле

3.1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа издержек обращения в торговле

3.2. Анализ издержек обращения по общему объему, составу и структуре .

3.3. Факторный анализ выполнения плана и динамики издержек обращения

3.4. Анализ отдельных статей издержек обращения в торговле

3.5. Особенности анализа издержек обращения оптового предприятия

3.6. Сравнительный анализ издержек обращения в торговле

3.7. Оперативный анализ издержек обращения торгового предприятия

Глава 4. Анализ финансовых результатов в торговле

4.1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа финансовых результатов деятельности торговых предприятий

4.2. Факторный анализ валового дохода в розничной торговле

4.3. Факторный анализ прибыли в розничной торговле

4.4. Факторный анализ рентабельности в розничной торговле

4.5. Особенности анализа финансовых результатов деятельности оптового предприятия

4.6. Сравнительный анализ финансовых результатов в торговле

4.7. Оперативный анализ финансовых результатов торгового предприятия

4.8. Анализ налогообложения, распределения и использования доходов и прибыли в торговле

Глава 5. Анализ финансовой устойчивости торгового предприятия в условиях формирования и развития рыночных отношений

5.1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа финансовой устойчивости предприятия

5.2. Общая оценка активов, собственного и заемного капитала предприятия

5.3. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

5.4. Анализ состава, динамики и эффективности использования оборотных активов

5.5. Анализ состояния расчетов, дебиторской и кредиторской задолженности

5.6. Анализ собственного капитала предприятия

5.7. Анализ кредитов банка

5.8. Анализ эффективности и интенсификации хозяйствования

5.9. Разработка прогнозов предпринимательской деятельности предприятия, оптимизации его финансового потенциала, повышения эффективности хозяйствования

II. Анализ хозяйственной деятельности предприятий общественного питания

Глава 6. Анализ производственно-торговой деятельности предприятия общественного питания

6.1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа производственно-торговой деятельности предприятия общественного питания

6.2. Анализ выполнения плана и динамики товарооборота

6.3. Анализ выполнения плана и динамики выпуска собственной продукции

6.4. Анализ влияния факторов на развитие товарооборота и выпуска собственной продукции

6.5. Сравнительный анализ показателей производственно-торговой деятельности предприятий общественного питания

6.6.Оперативный анализ товарооборота и выпуска собственной продукции на предприятии общественного питания

Глава 7. Анализ издержек предприятия общественного питания

7.1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа издержек предприятия общественного питания

7.2.Анализ издержек предприятия общественного питания по общему объему, составу и структуре

7.3.Факторный анализ издержек предприятия общественного питания

7.4.Сравнительный анализ издержек предприятий общественного питания

7.5.Оперативный анализ издержек на предприятии общественного питания

Глава 8. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия общественного питания

8.1.Значение, задачи и информационное обеспечение анализа финансовых результатов деятельности предприятия общественного питания

8.2.Факторный анализ валового дохода предприятия общественного питания

8.3.Факторный анализ прибыли и рентабельности предприятия общественного питания

8.4.Сравнительный анализ финансовых результатов деятельности предприятий общественного питания

8.5.Оперативный анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия общественного питания

Литература

Предисловие

Формирование и развитие в нашей стране цивилизованных рыночных отношений, разгосударствление, приватизация, переход к многообразию форм собственности требуют развития теории и практики анализа хозяйственной деятельности как одного из основных научных методов управления экономикой и функции менеджмента. Анализ на микроуровне наполняется новым конкретным содержанием и связан с повседневной производственной, торговой, финансово-хозяйственной и другой деятельностью предприятий (организаций), их коллективов, менеджеров, руководителей, владельцев-собственников. Он должен не только давать объективную и глубокую оценку результатам хозяйствования, но и выявлять, изучать и мобилизовывать резервы (особенно прогнозные) экономического и социального развития, повышения эффективности использования хозяйственного потенциала, помогать обоснованно разрабатывать и успешно выполнять планы, бизнес-планы, прогнозы, стратегические и тактические управленческие решения.

В условиях неопределенности и непредсказуемости развития рыночной экономики, усиления конкуренции умение проводить комплексный и глубокий анализ хозяйственной деятельности предприятий и принимать обоснованные оптимальные управленческие решения являются необходимой предпосылкой успешного функционирования субъектов предпринимательской деятельности всех отраслей народного хозяйства и всех форм собственности.

В учебнике в соответствии с программой курса раскрываются методология, методики и организация глубокого, комплексного факторного анализа важнейших показателей хозяйственной и другой деятельности предприятий розничной и оптовой торговли и общественного питания. Изложение материала ведется на сквозных примерах с использованием как традиционных, так и экономико-математических методов исследования экономической и другой деятельности предприятий. Анализ каждого показателя хозяйственной деятельности предприятия заканчивается обобщением выявленных возможностей и прогнозных резервов экономического и социального развития, повышения эффективности использования ресурсов, достижения наилучших результатов при наименьших затратах труда и средств. Содержащиеся в книге методики факторного экономического анализа позволяют комплексно и глубоко изучать и оценивать хозяйственную и другую деятельность предприятий как при условии ее планирования, так и когда не составляются планы, бизнес-планы, прогнозы. В последнем случае анализ хозяйственной деятельности предприятий проводится в динамике за ряд лет (три и более). Особое внимание в работе уделено новейшим методикам анализа деятельности предприятий и хозяйственных организаций в условиях становления и развития рыночной экономики. Содержание учебника позволяет не только усвоить определенную систему знаний по экономическому анализу, но и изучить причинно-следственные связи между социально-экономическими явлениями, показателями хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства и на этой основе принимать обоснованные

управленческие решения. Руководитель предприятия, финансовый менеджер, управленец любого уровня должен уметь видеть перспективы развития не только своего предприятия, но и конкурентов, оценивать ситуацию в масштабах региона.

Значительное внимание в работе уделено раскрытию методик изучения и оценки влияния инфляционных факторов на показатели экономической, социальной и иной деятельности предприятий. Количественное измерение влияния уровня инфляции имеет важное значение для анализа и прогноза ценовых процессов в экономике, для оценки и пересмотра социальных гарантий, для выработки и осуществления эффективной экономической политики на микро- и макроуровне. Для измерения влияния инфляции на результаты хозяйствования в отечественной и зарубежной литературе рекомендуют предварительно пересчитывать анализируемые показатели за отчетный и базисный (прошлый) периоды в твердую валюту (обычно в доллары США) и по полученным данным рассчитывать темпы их роста или снижения. Сравнение темпов изменения показателей хозяйственной деятельности предприятий в действующей и сопоставимой оценках позволяет измерить влияние ценового фактора на динамику их роста или снижения. Однако данная методика экономического анализа имеет ряд негативных моментов. Во-первых, доллары США, как любая другая валюта, подвержены влиянию стихии рынка; курс доллара постоянно изменяется (растет или снижается). Во-вторых, при расчетах берут курс доллара на конец изучаемого периода (соответственно на конец прошлого и отчетного годов), а не среднегодовой его размер. В-третьих, при такой методике экономического анализа невозможно обеспечить глубину исследования хозяйственных процессов, измерить влияние инфляционных факторов на абсолютные значения изучаемых показателей, определить их физические объемы и темпы роста (снижения) в реальной оценке. Международным стандартам финансовой отчетности № 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции» рекомендуется пересчитывать в сопоставимые цены и тарифы данные прошлого периода, что математически, логически и экономически неправильно.

В экономической литературе отдельными авторами рекомендуется при пересчете изучаемых показателей в сопоставимую оценку учитывать не индексы цен на продукцию (товары), тарифов за услуги, а ставки рефинансирования Национального банка. Как известно, банковские ставки (проценты за кредит) обычно значительно выше уровня инфляции. При их установлении Национальный банк учитывает не только уровень инфляции на продукцию (товары), работ и услуги, но и изменения курсов иностранной валюты, состояние экономики страны и многие другие внутренние и внешние факторы. Следовательно, ставки рефинансирования Национального банка нельзя принимать за основу при изучении влияния инфляционных факторов на выпуск и реализацию продукции (товаров), выполненный объем работ и услуг, другие показатели экономического и социального развития субъектов предпринимательской деятельности. По нашему мнению, влияние инфляционных

факторов на экономическое и социальное развитие предприятий, эффективность хозяйствования должно изучаться на основе официальной информации органов статистики об уровнях инфляции с использованием индексов потребительских цен на продукцию (товары), тарифов и ставок за услуги.

В книге разработаны методики индексного метода пересчета показателей хозяйственной деятельности предприятий в сопоставимые цены и тарифы (используя официальную информацию статистических органов), которые обеспечивают глубину исследования результатов функционирования субъектов хозяйствования и репрезентативность данных экономического анализа. В частности, рекомендуется пересчитывать фактические значения показателей отчетного периода (года) в цены базисного года, разделив их на индекс цен (тарифов), и затем сравнивать полученные результаты с базисными данными. Это позволяет рассчитать не только темпы их прироста или снижения в сопоставимой оценке и за счет инфляционных факторов, но и изучить показатели в динамике (за ряд лет) и сопоставимых ценах и тарифах, определить реальные результаты хозяйствования в национальной валюте. В результате инфляционных процессов обесцениваются полученные кредиты и займы, кредиторская задолженность, другие долгосрочные и краткосрочные обязательства. Следовательно, в результате этого субъекты предпринимательской деятельности получают значительные экономические выгоды. Напротив, за счет инфляции обесцениваются ценные бумаги, другие финансовые вложения предприятий, денежные средства на счетах в банках и в кассе, товарно-материальные ценности. Все это должно быть изучено и учтено при анализе финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Методики анализа и оценки влияния инфляционных факторов на производственную, торговую, финансово-хозяйственную и другую деятельность предприятий рассмотрены в параграфах 1.2, 1.6, 1.7, 3.3, 4.2, 4.3, 5.2 и др.

Учебник выдержал семь изданий (1973, 1977, 1990, 1995, 2000, 2003, 2004) и получил признание в нашей стране и государствах ближнего и дальнего зарубежья. Он обсуждался на межвузовских научно-методических конференциях в Москве, Риге, Вильнюсе, где получил высокую оценку. Результаты обсуждения были опубликованы в периодической печати. Рецензии на учебник были опубликованы также в журналах «Советская торговля» (Москва), «Счетоводство и контроль» (София, Болгария), научных трудах Вроцлавской экономической академии (Вроцлав, Польша). В них был отмечен высокий научно-теоретический, методологический и методический уровень книги и большая значимость в подготовке специалистов высшей квалификации экономического профиля.

Приведенные в книге методики факторного анализа хозяйственной деятельности могут быть использованы при изучении результатов функционирования предприятий не только сферы обращения, но и других отраслей национальной экономики. Цифровые и другие данные, приведенные в учебнике, являются условными и справочным материалом служить не могут. Глава I написана совместно с Т.Л. Кравченко; главы 3 и 4 — совместно с С.Л.

Зверович.

Авторы полагают, что книга не свободна от недостатков, некоторые идеи и положения небесспорны. Любая конструктивная критика будет воспринята с благодарностью.

I. Анализ хозяйственной деятельности торговых предприятий

Глава 1. Анализ розничного товарооборота

1.1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа розничного товарооборота

Розничный товарооборот является одним из основных показателей, по которому оценивается экономическая, социальная и другая деятельность предприятий торговли. Он включает продажу товаров населению для личного потребления, а также предприятиям и учреждениям за наличный расчет — для коллективного потребления и текущих хозяйственных нужд. В настоящее время население республики расходует на покупки товаров примерно 80 % своих денежных доходов и через розничный товарооборот получает около 90 % фонда личного потребления. В условиях формирования и развития рыночных отношений, когда велика инфляция, значимость розничного товарооборота для оценки социального развития общества, материального и культурного уровня жизни народа значительно снизилась. В этих условиях розничный товарооборот должен изучаться и оцениваться как в действующих (продажных), так и в сопоставимых ценах. Для определения розничного товарооборота в сопоставимых ценах необходимо фактический его объем за период, с которого изменились цены, разделить на индекс розничных цен на товары. Проводя анализ, следует установить, как развивается розничный товарооборот, как удовлетворяется спрос на товары, как торговое предприятие улучшает структуру товарооборота, обеспечивает повышение в нем доли высококачественных товаров, активно воздействует на формирование потребностей, эстетических вкусов людей, их благосостояние.

Исходя из вышеизложенного, основные задачи анализа розничного товарооборота могут быть сведены к следующим:

- проверка выполнения планов (прогнозов) товарооборота, удовлетворения покупательского спроса на отдельные товары, освоения долгосрочных нормативов по показателям торговой деятельности; определение тенденций экономического и социального развития предприятий розничной торговли; установление обоснованности, напряженности, оптимальности планов;
- изучение, количественное измерение и обобщение влияния факторов на выполнение плана и динамику розничного товарооборота; комплексная оценка торговой деятельности предприятия;
- выявление путей, возможностей и резервов роста товарооборота, повышения качества обслуживания покупателей, эффективности использования материально-технической базы торговли, товарных и трудовых ресурсов;
- разработка оптимальных стратегических и тактических управленческих

решений по развитию розничного товарооборота торгового предприятия.

В настоящее время в розничный товароборот не включаются: 1) продажа непродовольственных товаров юридическим лицам, включая организации и учреждения социальной сферы, и продажа продовольственных товаров юридическим лицам, не относящимся к социальной сфере; 2) выдача работникам торгового предприятия товаров в погашение задолженности по заработной плате; 3) продажа на предприятиях торговли проездных билетов, талонов на проезд на всех видах транспорта, лотерейных билетов, телефонных карточек, почтовых марок, конвертов и почтовых открыток с марками. Поэтому многие розничные торговые предприятия отражают отпуск указанных товаров как оптовую их продажу. В результате они определяют и изучают валовой (общий) товароборот, включающий розничную и оптовую реализацию товаров. Однако основным показателем оценки их торговой деятельности является розничный товароборот.

В процессе анализа розничного товарооборота используют данные планов, бизнес-планов предприятия, бухгалтерской и статистической отчетности, текущего учета, норм, нормативов, тактических и стратегических прогнозов экономического и социального развития, внеучетные источники информации, материалы личных наблюдений и хронометража. При машинной обработке экономической информации используют данные машинограмм, или информация непосредственно считывается с дисплеев и других технических средств.

Основными формами статистической отчетности, используемыми при анализе розничного товарооборота, являются форма № 1-торг «Отчет о товарообороте и запасах товаров» (срочная, месячная), форма № 3-торг (краткая) «Отчет о продаже и запасах товаров» (срочная, месячная), форма № 3-торг «Отчет по розничной торговле» (полугодовая и годовая). В «Отчете о товарообороте и запасах товаров» содержится информация о розничной реализации товаров за месяц и нарастающим итогом с начала года. Причем отчетная информация приводится за прошлый и текущий (отчетный) периоды, что позволяет проанализировать динамику развития розничного товарооборота. В «Отчете о товарообороте и запасах товаров» отдельно показывается розничный товароборот торговой сети и предприятий общественного питания. В нем также выделяются розничная реализация продукции собственного производства, продажа продовольственных товаров, в том числе алкогольных напитков.

В «Отчете о продаже и запасах товаров» содержится информация о реализации продовольственных товаров в ассортиментном разрезе (в натуральных измерителях) и непродовольственных товаров — в стоимостных показателях. Кроме того, в нем отражаются фактические запасы товаров в розничной сети, на складах и предприятиях общественного питания на конец отчетного месяца (в разрезе основных товарных групп и товаров).

«Отчет по розничной* торговле» составляется нарастающим итогом с начала года. В первом разделе годового отчета приводится информация о розничной продаже товаров и товарных запасах в розничной сети и на складах на конец отчетного периода (в разрезе 35 продовольственных и 61 непродовольственных

групп товаров); во втором разделе содержатся сведения в натуральных и стоимостных измерителях о продаже населению и запасах товаров длительного пользования; в третьем разделе — о продаже населению и запасах строительных материалов в розничной торговой сети и на складах на конец отчетного периода; в четвертом разделе годового отчета показывается наличие торговой сети (включая сезонную сеть) на конец отчетного года.

В «Отчете о продаже и запасах товаров» и в «Отчете по розничной торговле» розничная реализация товаров указывается вместе с их прочим недокументированным расходом, что следует учитывать при анализе. Выручка от реализации товаров по продажной стоимости справочно показывается в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

В плодоовощной торговле составляют месячные, квартальные и годовой «Отчеты о движении картофеля, овощей и плодоовощной продукции», где содержится подробная информация об остатках, поступлении и расходе плодоовощной продукции. Предприятия книжной торговли составляют квартальные и годовой «Отчеты о поступлении, продаже и остатках товаров», в которых приводится информация о поступлении, розничной и оптовой продаже и остатках книжных товаров.

Информацию о розничном товарообороте за месяц можно взять из регистров бухгалтерского учета по счету «Реализация» данных статистического и оперативного учета развития товарооборота и движения товаров.

Особо следует выделить нормативно-правовые источники информации, используемые при анализе хозяйственной деятельности. К ним относятся нормативные, справочные и инструктивные материалы государственных органов управления, вышестоящей организации, утвержденные нормы, нормативы, тарифы, ставки, цены и т.п. Широко используются при проведении анализа электронные источники информации (электронные базы данных, справочники на электронных носителях, машинограммы, Интернет).

1.2. Анализ выполнения плана и динамики розничного товарооборота

Розничный товарооборот торгового предприятия (организации) является составной частью товарооборота города (области, района) и в определенной мере покрывает покупательные фонды населения. В связи с этим выполнение плана и динамику товарооборота предприятия следует изучать во взаимосвязи с анализом развития розничного товарооборота города (области, района) и покупательной способности населения. Такой анализ помогает выявить положительные и отрицательные стороны в торговой деятельности предприятия и разработать меры по росту товарооборота, улучшению ассортимента реализуемых товаров, повышению качества обслуживания покупателей. Одновременно исследуют закономерности развития розничного товарооборота на душу населения. Сравнение фактических объемов среднедушевой реализации с физиологическими нормами потребления на душу населения по продовольственным товарам и

рациональными нормами — по непродуктивным позволяет изучить и оценить степень удовлетворения потребностей населения в материальных благах.

Развитие товарооборота розничного торгового предприятия характеризуется данными табл. 1.1.

План розничного товарооборота открытым акционерным обществом «Торговый дом» (анализируемым предприятием) перевыполнен на 1127 млн р., или на 2,8 %. По сравнению с прошлым годом его объем возрос на 5082 млн р., что составляет 14,0 %. На развитие товарооборота большое влияние оказало повышение розничных цен на товары. Средний индекс розничных цен на товары в отчетном году по отношению к прошлому составил 1,109 раза. Математически и экономически правильнее пересчитывать в сопоставимые цены фактический товарооборот отчетного года в цены прошлого года, разделив его на индекс цен. Это позволяет точнее измерить влияние ценового фактора на объем розничного товарооборота и изучить темпы изменения физического объема товарооборота (в сопоставимых ценах). Резюмируя сказанное, следует подчеркнуть, что стоимостные показатели хозяйственной деятельности предприятия за отчетный год должны изучаться в ценах базисного (прошлого) года.

Фактический розничный товарооборот фирмы «Торговый дом» за отчетный год в сопоставимых ценах составил 37 310 млн р. ($41\,377 : 1,109$). Следовательно, за счет ценового фактора (повышения розничных цен на товары) товарооборот торгового предприятия увеличился на 4067 млн р. ($41\,377 - 37\,310$), что составляет 11,2 % к фактическому товарообороту прошлого года ($4067 : 36\,295 \times 100$). Темп роста розничного товарооборота в сопоставимых ценах к прошлому году составил 102,8 % ($37\,310 : 36\,295 \times 100$). Физический объем товарооборота (в сопоставимых ценах) в динамике (по сравнению с прошлым годом) возрос на 1015 млн р. ($37\,310 - 36\,295$).

Розничная реализация товаров в ОАО «Торговый дом» растет несколько быстрее, чем у других торговых предприятий города, что с положительной стороны характеризует его торговую деятельность. Значительно возрос товарооборот на душу населения в сопоставимых ценах.

Анализ динамики товарооборота проводят не только в сравнении с данными прошлого года, но и с фактическими показателями за ряд лет (в действующей и сопоставимой оценках). В странах с развитой рыночной экономикой анализ динамики показателей хозяйственной деятельности предприятий обычно проводят по данным за 5-10 и более лет, в странах СНГ — за 3-5 лет.

Информация об участии ОАО «Торговый дом»

Показатель	Фактически за прошлый год
Численность населения города, тыс. чел.	548
Розничный товарооборот города, млн р.:	
в действующих ценах	448 086
в сопоставимых ценах	448 086
В том числе розничная реализация непродовольственных товаров:	
в действующих ценах	179 235
в сопоставимых ценах	179 235
Розничный товарооборот торгового предприятия, млн р.:	
в действующих ценах	36 295
в сопоставимых ценах	36 295
Удельный вес торгового предприятия, %:	
в розничном товарообороте города	8,1
в продаже непродовольственных товаров	20,2
Розничный товарооборот на душу населения, млн р.:	
в действующих (продажных) ценах	818
в сопоставимых ценах	818
В том числе продажа непродовольственных товаров:	
в действующих ценах	327
в сопоставимых ценах	327

Таблица 1.1

в розничном товарообороте города

	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
	план (прогноз)	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
	551	554	100,5	+3	+6	101,1
	496 913	504 864	101,6	+7 951	+56 778	112,7
	x	455 002	x	x	+6 916	101,5
	197 517	201 467	102,0	+3 950	+22 232	112,4
	x	181 665	x	x	+2 430	101,4
	40 250	41 377	102,8	+1 127	+5 082	114,0
	x	37 310	x	x	+1 015	102,8
	8,1	8,2	101,2	+0,1	+0,1	101,2
	20,4	20,5	100,5	+0,1	+0,3	100,5
	902	911	101,0	+9	+93	111,4
	x	821	x	x	+3	100,4
	358	364	101,7	+6	+37	111,3
	x	328	x	x	+1	100,4

При анализе динамики розничного товарооборота необходимо определить и изучить среднегодовой темп его роста. Среднегодовой темп увеличения товарооборота и других показателей хозяйственной деятельности может быть исчислен с помощью логарифмов по формуле средней геометрической:

$$T_{\text{рост}} = \sqrt[n]{\frac{X_n}{X_0}},$$

где $T_{\text{рост}}$ — среднегодовой темп роста изучаемого показателя за n лет; X_n — изучаемый показатель в отчетном периоде; X_0 — изучаемый показатель в базисном периоде; n — число периодов.

Если в изучаемом периоде произошли организационно-структурные изменения в сети торговой организации (предприятия), то необходимо внести соответствующую корректировку в объем розничного товарооборота (если это не было сделано ранее), и анализ должен проводиться также по сопоставимому числу предприятий. Это позволяет определить прирост товарооборота за счет повышения эффективности использования материально-технической базы торговли, т.е. интенсивных факторов. Для определения товарооборота торговой фирмы по сопоставимому числу магазинов составляют специальную аналитическую таблицу.

При анализе динамики товарооборота и других показателей хозяйственной деятельности предприятий важно правильно определить базисный год. Он, в частности, может быть начальным для развития определенных тенденций, оказывающих значительное влияние на изучаемые показатели, или годом, в котором произошли организационно-структурные изменения в составе предприятия (торговой организации).

Анализ выполнения плана и динамики розничного товарооборота проводят не только за год, но и по кварталам, месяцам и за более короткие промежутки времени. Это помогает установить, как ритмично развивается розничная реализация, равномерно удовлетворяется спрос покупателей на товары. Изучим ритмичность и равномерность развития товарооборота фирмы «Торговый дом», составив табл. 1.2.

Торговое предприятие успешно выполнило план розничного товарооборота во всех месяцах отчетного года, кроме февраля, апреля и июня. Потери товарооборота в связи с невыполнением плана в отдельные месяцы составили 390 млн р. (43 + 133 + 214), что составляет 1,0 % к плановому годовому его объему (390 : 40 250 × 100). План розничной реализации товаров выполнен в трех кварталах, перевыполнение плана в этих кварталах — 1409 млн р. (262 + 345 + 802). В связи с невыполнением плана во втором квартале потери товарооборота составили 282 млн р. Основными причинами невыполнения плана являются недостатки в снабжении товарами, изучении покупательского спроса, организации торговли, рекламе, других аспектах маркетинга и менеджмента, а также внеплановый ремонт отдельных структурных подразделений

Ритмичность развития розничного товарооборота ОАО «Торговый дом» в действующих ценах, млн р.

Месяц и квартал	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
		план (прогноз)	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
Январь	2 617	2 966	3 131	105,6	+165	+514	119,6
Февраль	2 620	2 847	2 804	98,5	-43	+184	107,0
Март	2 820	3 182	3 322	104,4	+140	+502	117,8
Итого за I квартал	8 057	8 995	9 257	102,9	+262	+1 200	114,9
Апрель	2 791	3 090	2 957	95,7	-133	+166	105,9
Май	2 814	3 118	3 183	102,1	+65	+369	113,1
Июнь	2 888	3 210	2 996	93,3	-214	+108	103,7
Итого за II квартал	8 493	9 418	9 136	97,0	-282	+643	107,6
Итого за I полугодие	16 550	18 413	18 393	99,9	-20	+1 843	111,1
Июль	2 901	3 106	3 149	101,4	+43	+248	108,5
Август	2 916	3 402	3 561	104,7	+159	+645	122,1
Сентябрь	3 075	3 353	3 496	104,3	+143	+421	113,7
Итого за III квартал	8 892	9 861	10 206	103,5	+345	+1 314	114,8
Итого за 9 месяцев	25 442	28 274	28 599	101,1	+325	+3 157	112,4
Октябрь	3 604	3 989	4 184	104,9	+195	+580	116,1
Ноябрь	3 429	3 736	4 050	108,4	+314	+621	118,1
Декабрь	3 820	4 251	4 544	106,9	+293	+724	119,0
Итого за IV квартал	10 853	11 976	12 778	106,7	+802	+1 925	117,7
Итого за II полугодие	19 745	21 837	22 984	105,3	+1 147	+3 239	116,4
Всего за год	36 295	40 250	41 377	102,8	+1 127	+5 082	114,0

Если имеется необходимая информация, то анализ розничного товарооборота по месяцам и кварталам должен проводиться и в сопоставимой оценке.

Равномерность развития товарооборота торгового предприятия можно более углубленно проанализировать, используя данные табл. 1.3.

Таблица 1.3

**Информация о доле каждого квартала в годовом розничном
товарообороте ОАО «Торговый дом», %**

Квартал	Фактически за прошлый год	Отчетный год		Отклонение	
		план	фактически	от плана	от прошлого года
I	22,2	22,3	22,4	+0,1	+0,2
II	23,4	23,4	22,1	-1,3	-1,3
III	24,5	24,5	24,7	+0,2	+0,2
IV	29,9	29,8	30,8	+1,0	+0,9
<i>Всего за год</i>	100	100	100	—	—

Товарооборот фирмы «Торговый дом» распределялся по кварталам неравномерно. Наиболее напряженным был четвертый квартал, наименее напряженными — первый и второй. Планом предусматривалось некоторое снижение напряженности в развитии розничной реализации товаров. Однако это задание не выполнено.

Для оценки равномерности и ритмичности развития товарооборота следует изучить выполнение плана и его динамику по декадам, составив специальные аналитические таблицы.

Необходимо также проанализировать динамику равномерности развития розничного товарооборота торгового предприятия за последних три года по месяцам, кварталам и полугодиям. Результаты анализа равномерности развития товарооборота в динамике оформляют в виде специальной таблицы.

Для определения равномерности развития розничного товарооборота целесообразно также составить графики выполнения плана по месяцам (рис. 1.1), исчислить и проанализировать коэффициенты ритмичности и равномерности выполнения плана реализации товаров.

Коэффициент ритмичности определяют отношением числа периодов, за которые выполнен план, к общему их количеству. Торговым предприятием план товарооборота выполнен в девяти месяцах из двенадцати. Отсюда коэффициент ритмичности равен 0,75 (9 : 12), или ритмичным его выполнение было только на 75,0 %. Для определения **коэффициента равномерности** необходимо по следующим формулам предварительно рассчитать среднее квадратическое отклонение (δ) и коэффициент вариации, или неравномерности (v):

$$\delta = \sqrt{\frac{\sum (X - \bar{X})^2}{n}}; \quad v = \frac{\delta \times 100}{\bar{X}},$$

где X — процент выполнения плана или темп изменения в динамике по изучаемому показателю за каждый месяц или квартал; \bar{X} — процент выполнения плана или темп повышения (снижения) в динамике по анализируемому показателю за год; n — число месяцев (кварталов) изучаемого периода.



Среднее квадратическое отклонение позволяет изучить и оценить колебание в развитии анализируемого показателя. По коэффициенту вариации (неравномерности) можно проанализировать неравномерность развития исследуемого показателя. Коэффициент равномерности ($K_{\text{равн}}$) рассчитывают по следующей формуле:

$$K_{\text{равн}} = 100 - v.$$

Проанализируем равномерность выполнения плана розничного товарооборота по месяцам отчетного года; предварительно определив среднее квадратическое отклонение:

$$\begin{aligned} \delta = & \sqrt{\frac{(1056 - 1028)^2 + (98,5 - 1028)^2 + (104,4 - 1028)^2 + (95,7 - 1028)^2}{12}} + \\ & + \sqrt{\frac{(1021 - 1028)^2 + (933 - 1028)^2 + (101,4 - 1028)^2 + (104,7 - 1028)^2}{12}} + \\ & + \sqrt{\frac{(1043 - 1028)^2 + (1049 - 1028)^2 + (1084 - 1028)^2 + (1069 - 1028)^2}{12}} = 1,89. \end{aligned}$$

Коэффициент вариации (неравномерности) выполнения плана розничного товарооборота по месяцам отчетного года по торговому предприятию равен:

$$v = \frac{1,89}{102,8} \times 100 = 1,8 \%$$

Таким образом, выполнение плана товарооборота за отчетный год было равномерным на 98,2 % (100,0 — 1,8).

После изучения общего объема розничного товарооборота переходят к анализу его состава. По составу розничный товарооборот подразделяется на продажу товаров населению, мелкооптовый отпуск и другие виды розничной реализации. Продажа товаров населению включает их реализацию за наличный и безналичный расчет и в кредит. Розничный товарооборот также детализируется по применяемым формам торговли (продажа товаров по методу самообслуживания, с использованием других прогрессивных форм обслуживания покупателей и традиционных методов торговли), по месту реализации товаров (продажа товаров через магазины, палатки, ларьки, киоски, развозную и разносную торговлю). Анализ состава товарооборота проводится в абсолютных (стоимостных) и относительных показателях. Относительным показателем, в частности, является доля (удельный вес) отдельных видов реализации в общем объеме розничного товарооборота. Изучение продажи товаров населению в кредит, кроме того, проводят с использованием натуральных измерителей. Изменение в розничном товарообороте доли продажи товаров населению за наличный и безналичный расчет и в кредит оказывает определенное влияние на издержки обращения и финансовые результаты, что должно учитываться при их анализе (см. § 3.3 и § 4.2). Анализ состава товарооборота проводят как в сравнении с данными плана, так и в динамике. Если по составу товарооборота отсутствуют плановые данные, то его изучают в динамике за ряд лет. При анализе состава товарооборота составляют табл. 1.4.

Информация о выполнении плана по составу розничного

Состав розничного товарооборота	Фактически за прошлый год		Отчетный	
	сумма	удельный вес, %	план	
			сумма	удельный вес, %
Продажа товаров населению за наличный и безналичный расчет:				
в действующих ценах	36 114	99,5	40 049	99,5
в сопоставимых ценах	36 114	99,5	х	х
Продажа товаров населению в кредит:				
в действующих ценах	145	0,4	161	0,4
в сопоставимых ценах	145	0,4	х	х
Другие виды розничной реализации:				
в действующих ценах	36	0,1	40	0,1
в сопоставимых ценах	36	0,1	х	х
<i>Всего розничный товарооборот:</i>				
в действующих ценах	36 295	100	40 250	100
в сопоставимых ценах	36 295	100	х	х
В том числе реализация непродовольственных товаров:				
в действующих ценах	34 480	95,0	38 077	94,6
в сопоставимых ценах	34 480	95,0	х	х
Продажа продовольственных товаров:				
в действующих ценах	1 815	5,0	2 173	5,4
в сопоставимых ценах	1 815	5,0	х	х

Таблица 1.4

товарооборота ОАО «Торговый дом», млн р.

год		Отклонение						В % к прошлому году
фактически		% выполнения плана	от плана		от прошлого года			
сумма	удельный вес, %		в сумме	по удельному весу, %	в сумме	по удельному весу, %		
40 963	99,0	102,3	+914	-0,5	+4 849	-0,5	113,4	
36 937	99,0	х	х	х	+823	-0,5	102,3	
373	0,9	231,7	+212	+0,5	+228	+0,5	257,2	
336	0,9	х	х	х	+191	+0,5	231,7	
41	0,1	102,5	+1	-	+5	-	113,9	
37	0,1	х	х	х	+1	-	102,8	
41 377	100	102,8	+1 127	-	+5 082	-	114,0	
37 310	100	х	х	х	+1 015	-	102,8	
39 019	94,3	102,5	+942	-0,3	+4 539	-0,7	113,2	
35 184	94,3	х	х	х	+704	-0,7	102,0	
2 358	5,7	108,5	+185	+0,3	+543	+0,7	129,9	
2 126	5,7	х	х	х	+311	+0,7	117,1	

Таблица 1.5

Информация о динамике состава розничного товарооборота ОАО «Торговый дом», млн р.

Состав розничного товарооборота	Фактически			Отклонение отчетного года		Отчетный год в %		Прошлый год в % к позапрошлому
	за позапрошлый год (базисный)	за прошлый год	за отчетный год	от позапрошлого года	от прошлого года	к позапрошлому году	к прошлому году	
Продажа товаров населению за наличный и безналичный расчет:								
в действующих ценах	31 925	36 114	40 963	+9 038	+4 849	130,9	113,4	113,1
в сопоставимых ценах	31 925	31 988	32 718	+793	+730	102,5	102,3	100,2
Реализация товаров населению в кредит:								
в действующих ценах	126	145	373	+247	+228	296,0	257,2	115,1
в сопоставимых ценах	126	128	298	+172	+170	236,5	232,8	101,6
Другие виды розничной реализации:								
в действующих ценах	29	36	41	+2	+5	141,4	113,9	124,1
в сопоставимых ценах	29	32	33	+4	+1	113,8	103,1	110,3
Всего розничный товарооборот:								
в действующих ценах	32 080	36 295	41 377	+9 297	+5 082	129,0	114,0	113,1
в сопоставимых ценах	32 080	32 148	33 049	+969	+901	103,0	102,8	100,2
В том числе:								
розничная реализация непродовольственных товаров:								
в действующих ценах	30 513	34 480	39 019	+8 506	+4 539	127,9	113,2	113,0
в сопоставимых ценах	30 513	30 540	31 166	+653	+626	102,1	102,0	100,0
розничная продажа продовольственных товаров:								
в действующих ценах	1 567	1 815	2 358	+791	+543	150,5	129,9	115,8
в сопоставимых ценах	1 567	1 608	1 883	+316	+275	120,2	117,1	102,6

Торговое предприятие перевыполнило план продажи товаров населению за наличный и безналичный расчет на 914 млн р. (на 2,3 %). Если учесть продажу товаров в кредит, то розничная их реализация населению возросла против плана на 1126 млн р. (914 + 212), или на 2,8 % ($1126 / 40250 * 10$). План подругам видам розничной реализации перевыполнен на 1 млн р. Высокими темпами растут отдельные виды реализации товаров в динамике, что вызвано в основном повышением розничных цен. Неравномерное выполнение плана по составу товарооборота привело к изменению доли в общем его объеме отдельных видов розничной реализации товаров: снизился удельный вес в товарообороте продажи товаров населению за наличный и безналичный расчет и увеличилась доля продажи товаров в кредит. Более высокими темпами растет розничная реализация продовольственных товаров (по сравнению с планом и в динамике). Последующий анализ должен показать, не привело ли изменение состава розничного товарооборота к ухудшению качества обслуживания покупателей.

Анализ динамики товарооборота должен проводиться не только в сравнении с данными прошлого года, но и за ряд лет (в действующих и сопоставимых ценах). Экономисты рекомендуют изучать показатели торговой и другой хозяйственной деятельности предприятий не менее чем за три года. Средний индекс розничных цен на товары по ОАО «Торговый дом» составил: прошлый год к предыдущему — 1,129 раза; отчетный год к позапрошлому - 1,252 раза ($1,129 \times 1,109$).

Рассчитаем фактический объем розничного товарооборота в сопоставимых ценах.

- за прошлый год $36\,295 : 1,129 = 32\,148$ млн р.;
- за отчетный год $41\,377 : 1,252 = 33\,049$ млн р.

Для оценки динамики состава розничного товарооборота торгового предприятия за последние три года составляют табл. 1.5.

По сравнению с предыдущим и прошлым годами товарооборот в действующих ценах растет высокими темпами. В сопоставимой оценке отдельные виды розничной реализации растут невысокими темпами, однако продажа товаров населению в кредит в сопоставимой оценке по сравнению с позапрошлым и прошлым годами значительно возросла (на 136,5 и 132,8 %).

Розничные торговые предприятия должны обеспечивать население всеми необходимыми продовольственными и непродовольственными товарами. Поэтому следует изучить степень выполнения плана и динамику розничной реализации по отдельным товарам и товарным группам, обеспечение бесперебойной торговли, соблюдение ассортиментного перечня (минимума) в отделах и секциях магазинов, удовлетворение спроса покупателей на отдельные товары. Анализ ассортимента и структуры розничного товарооборота обычно проводят по 35 продовольственным и 61 непродовольственной товарным группам (в таком же разрезе, как составляется «Отчет по розничной торговле»). Если анализ проводят с использованием простейшей вычислительной техники,

то все товары могут быть сгруппированы в 10—15 товарных групп. При выполнении аналитических работ на ЭВМ с использованием других современных технических средств и новейших компьютерных технологий изучение розничной реализации товаров должно проводиться в развернутом ассортименте. Анализ продажи товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения следует проводить с использованием не только стоимостных, но и натуральных показателей (по данным форм № 3-торг «Отчет о продаже и запасах товаров» и № 3-торг «Отчет о розничной торговле»). Динамику розничной реализации по отдельным товарным группам и товарам (в действующей и сопоставимой оценке) изучают путем составления табл. 1.6.

Розничная реализация всех товаров в действующих ценах в динамике растет высокими темпами, что вызвано в основном повышением розничных цен. В сопоставимой оценке продажа отдельных товаров по сравнению с прошлым годом снизилась, в связи с чем потери в товарообороте составили 221 млн р. (26 + 44 + 84 + 64 + 3).

Неравномерность развития розничного товарооборота в ассортиментном разрезе в динамике привела к изменению его структуры, которая характеризуется удельным весом (долей) отдельных товарных групп и товаров в общем объеме товарооборота. Так, по сравнению с прошлым годом возросла доля в товарообороте одежды, белья, трикотажа, обуви, ковров и ковровых изделий, канцтоваров, игрушек, продовольственных товаров, и соответственно уменьшился удельный вес других товарных групп и товаров.

Изучение ассортимента и структуры розничного товарооборота должно проводиться не только за год, но и по кварталам и месяцам, что позволяет глубже проанализировать сезонные колебания в торговле, удовлетворение спроса покупателей на отдельные товары в различные периоды года.

При анализе торговой деятельности предприятий необходимо проверить соблюдение магазинами ассортиментного минимума на товары, правил торговли, изучить качество и культуру обслуживания покупателей.

Анализ розничного товарооборота проводят также по каждому торговому предприятию, а внутри их — по отделам, секциям, бригадам, филиалам. С целью выявления и устранения недостатков в торговой деятельности прежде всего изучают работу подразделений, не выполнивших план товарооборота, с низкими темпами развития розничной реализации товаров. Такое положение может быть результатом недостатков в снабжении товарами, организации торговли, рекламе, завышения планов по розничному товарообороту, длительного закрытия магазинов для проведения инвентаризаций и проверок, текущего и капитального ремонтов и т.п. Особое внимание уделяют изучению результатов работы торговых предприятий, добившихся высоких темпов роста товарооборота, что позволяет проанализировать и обобщить передовой опыт хозяйствования. Для оценки выполнения плана и динамики розничного товарооборота отдельными структурными подразделениями ОАО «Торговый дом» составляют табл. 1.7

Информация о динамике ассортимента и структуры

Товарная группа и товар	• Фактически за прошлый год		Фактически за отчетный год		
	сумма, млн р.	удельный вес, %	в действующих ценах		в сопоста- вимых ценах, млн р.
			сумма, млн р.	удельный вес, %	
1	2	3	4	5	6
Ткани	1 742	4,8	1 903	4,6	1 716
Одежда и белье	5 553	15,3	6 372	15,4	5 745
Трикотаж	3 593	9,9	4 138	10,0	3 731
Чулочно-носочные изделия	1 089	3,0	1 159	2,8	1 045
Обувь	4 355	12,0	5 007	12,1	4 515
Парфюмерия	3 666	10,1	3 972	9,6	3 582
Галантерея	4 428	12,2	4 965	12,0	4 477
Ковры и ковровые изделия	835	2,3	1 034	2,5	932
Посуда	871	2,4	993	2,4	895
Электротовары	1 743	4,8	1 986	4,8	1 791
Канцтовары	2 577	7,1	3 021	7,3	2 724
Телерадиотовары	1 706	4,7	1 821	4,4	1 642
Игрушки	1 088	3,0	1 283	3,1	1 157
Прочие непродоволь- ственные товары	1 234	3,4	1 365	3,3	1 231
Продовольственные товары	1 815	5,0	2 358	5,7	2 127
<i>Всего</i>	36 295	100	41 377	100	37 310

Таблица 1.6

розничного товарооборота ОАО «Торговый дом»

Изменения в динамике рознич- ного товарооборота, млн р.		Изменения в динамике структуры товарооборота (гр. 5 - гр. 3), %	Розничный товарооборот отчетного года в % к прошлому году	
в дейстующих ценах (гр. 4 - гр. 2)	в сопоставимых ценах (гр. 6 - гр. 2)		в действующих ценах (гр. 4 : гр. 2 × × 100)	в сопоставимых ценах (гр. 6 : гр. 2 × × 100)
7	8	9	10	11
+161	-26	-0,2	109,2	98,5
+819	+192	+0,1	114,7	103,5
+545	+138	+0,1	115,2	103,8
+70	-44	-0,2	106,4	96,0
+652	+160	+0,1	115,0	103,7
+306	-84	-0,5	108,3	97,7
+537	+49	-0,2	112,1	100,4
+199	+97	+0,2	123,8	111,6
+122	+24	-	114,0	102,8
+243	+48	-	113,9	102,8
+444	+147	+0,2	117,2	105,7
+115	-64	-0,3	106,7	96,2
+195	+69	+0,1	117,9	106,3
+131	-3	-0,1	110,6	99,8
+543	+312	+0,7	129,9	117,2
+5 082	+1 015	-	114,0	102,8

Таблица 1.7

Информация о выполнении плана розничного товарооборота отдельными структурными подразделениями
ОАО «Торговый дом», млн р.

Структурное подразделение	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
Отделы:							
первый	4 247	4 710	5 040	107,0	+330	+793	118,7
второй	3 448	3 824	3 992	104,4	+168	+544	115,8
третий	3 121	3 462	3 573	103,2	+111	+452	114,5
четвертый	5 009	5 554	5 826	104,9	+272	+817	116,3
пятый	3 811	4 226	4 057	96,0	-169	+246	106,5
шестой	4 356	4 831	4 971	102,9	+140	+615	114,1
седьмой	3 375	3 743	3 815	101,9	+72	+440	113,0
восьмой	3 412	3 784	3 898	103,0	+114	+486	114,2
<i>Итого по основным структурным подразделениям</i>	30 779	34 134	35 172	103,0	+1 038	+4 393	114,3
Филиалы:							
№ 1	3 028	3 379	3 515	104,0	+136	+487	116,1
№ 2	2 488	2 737	2 690	98,3	-47	+202	108,1
<i>Всего</i>	36 295	40 250	41 377	102,8	+1 127	+5 082	114,0

Подразделения торгового предприятия неравномерно выполнили план товарооборота, что свидетельствует о недостатках в их торговой деятельности и резервах роста розничной реализации товаров.

По данным табл. 1.7 проводят группировку торговых предприятий (их подразделений) по степени выполнения плана товарооборота. Принято магазины и другие структурные подразделения торгового предприятия группировать по степени выполнения плана розничного товарооборота с интервалом 10 %: до 90 %, от 90 до 100 %, от 100 до ПО % и свыше ПО %.

По данным такой группировки можно подсчитать потери в товарообороте в связи с невыполнением плана отдельными торговыми предприятиями и их структурными подразделениями (табл. 1.8).

Таблица 1.8

**Группировка структурных подразделений ОАО «Торговый дом»
по степени выполнения плана розничного товарооборота
в действующих ценах за отчетный год**

Степень выполнения структурными подразделениями плана товарооборота	Количество подразделений	Розничный товароборот, млн р.				Удельный вес, %	
		план	фактически	% выполнения плана	отклонение от плана	в количестве подразделений	в фактическом товарообороте
До 89,9 %	—	—	—	—	—	—	—
От 90,0 до 99,9 %	2	6 963	6 747	96,9	-216	20,0	16,3
От 100,0 до 109,9 %	8	33 287	34 630	104,0	+1 343	80,0	83,7
От 110,0 % и более	—	—	—	—	—	—	—
<i>Всего</i>	10	40 250	41 377	102,8	+1 127	100	100

Восемь подразделений фирмы «Торговый дом» успешно выполнили план розничного товарооборота. Ими сверх плана реализовано товаров на 1343 млн р., что составляет 3,3 % к плановому общему объему товарооборота ($1343 : 40\,250 \times 100$). Два структурных подразделения не справились с плановым заданием. В связи с этим потери товарооборота составили 216 млн р., или 0,5 % к плану ($216 / 40\,250 \times 100$).

Для изучения и оценки динамики розничного товарооборота в действующих и сопоставимых ценах в разрезе отдельных структурных подразделений составляют табл. 1.9 и 1.10.

Последние три года во всех структурных подразделениях ОАО «Торговый дом» розничный товароборот в действующей оценке растет высокими темпами. Однако физический объем розничной реализации товаров (в сопоставимых ценах) в ряде структурных подразделений по сравнению с прошлым годом значительно снизился. В результате потери розничной реализации товаров составили 191 млн р. ($136 + 55$). При последующем анализе следует изучить причины снижения объема продажи товаров в сопоставимых ценах у отдельных подразделений и принять меры по улучшению их торговой деятельности.

Таблица 1.9

**Информация о динамике розничного товарооборота в действующих ценах
отдельных структурных подразделений ОАО «Торговый дом», млн р.**

Структурное подразделение	Фактически			Отклонение отчетного года		Отчетный год в %		Прошлый год в % к поза- прошлому
	за поза- прошлый год	за прош- лый год	за отчетный год	от поза- прошлого года	от прош- лого года	к поза- прошлому году	к прошлому году	
Отделы:								
первый	3 709	4 277	5 040	+1 331	+793	135,9	118,7	114,5
второй	3 022	3 448	3 992	+970	+544	132,1	115,8	114,1
третий	2 749	3 121	3 573	+824	+452	130,0	114,5	113,5
четвертый	4 415	5 009	5 826	+1 414	+817	132,0	116,3	113,5
пятый	3 370	3 811	4 057	+687	+246	120,4	106,5	113,1
шестой	3 789	4 356	4 971	+1 182	+615	131,2	114,1	115,0
седьмой	3 008	3 375	3 815	+807	+440	126,8	113,0	112,2
восьмой	3 010	3 412	3 898	+888	+486	129,5	114,2	113,4
<i>Итого по основным структурным подразде- лениям</i>	27 069	30 779	35 172	+8 103	+4 393	129,9	114,3	113,7
Филиалы:								
№ 1	2 721	3 028	3 515	+794	+487	129,2	116,1	111,3
№ 2	2 290	2 488	2 690	+400	+202	117,5	108,7	108,6
<i>Всего</i>	32 080	36 295	41 377	+9 297	+5 082	129,0	114,0	113,1

Таблица 1.10

**Информация о динамике розничного товарооборота в сопоставимых ценах
отдельных структурных подразделений ОАО «Торговый дом», млн р.**

Структурное подразделение	Фактически			Отклонение отчетного года		Отчетный год в %		Прошлый год в % к поза- прошлому
	за поза- прошлый год	за прош- лый год	за отчет- ный год	от поза- прошлого года	от прош- лого года	к поза- прошлому году	к прош- лому году	
<i>Отделы:</i>								
первый	3 709	3 762	4 026	+317	+264	108,5	107,0	101,4
второй	3 022	3 054	3 188	+166	+134	105,5	104,4	101,1
третий	2 749	2 765	2 854	+105	+89	103,8	103,2	100,9
четвертый	4 412	4 436	4 653	+241	+217	105,5	104,9	100,5
пятый	3 370	3 376	3 240	-130	-136	96,1	96,0	100,2
шестой	3 789	3 858	3 970	+181	+112	104,8	102,9	101,8
седьмой	3 008	2 989	3 047	+39	+58	101,3	101,9	99,4
восьмой	3 010	3 022	3 114	+104	+92	103,5	103,0	100,4
<i>Итого по основным структур- ным подразделениям</i>	27 069	27 262	28 092	+1 023	+830	103,8	103,1	100,7
<i>Филиалы:</i>								
№ 1	2 721	2 682	2 808	+87	+126	103,2	104,7	98,2
№ 2	2 290	2 204	2 149	-141	-55	93,8	97,5	96,2
<i>Всего</i>	32 080	32 148	33 049	+969	+901	103,0	102,8	100,2

1.3. Анализ обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов

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:

$$З_{н} + П = Р + В + З_{к},$$

где $З_{н}$ — запасы товаров на начало отчетного периода; $П$ — поступление товаров; $Р$ — розничный товароборот; $В$ — прочее выбытие товаров; $З_{к}$ — запасы товаров на конец отчетного периода.

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

$$Р = З_{н} + П - В - З_{к}.$$

Следовательно, на выполнение плана и динамику розничного товарооборота положительное влияние оказывают завышенные 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:

$$П = Р + В + З_{к} - З_{н}.$$

У торгового предприятия имеются следующие данные о движении товаров (табл. 1.11).

Розничный товарооборот по сравнению с планом возрос за счет сверхнормативных товарных запасов на начало года (+77 млн р.), перевыполнения плана поступления товаров (+1124 млн р.) и снижения товарных запасов по сравнению с планом на конец отчетного года (+8). Возможности увеличения товарооборота уменьшились в связи с ростом прочего выбытия товаров (—82 млн р.). ОАО «Торговый дом» в прочее выбытие товаров включает товарные потери, бой, лом, порчу и уценку товаров, их недостачу, а также оптовую 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 (+308 млн р.), роста поступления товаров (+5159 млн р.). Возможности роста товарооборота в динамике уменьшились в результате увеличения товарных запасов на конец года (—354 млн р.) и роста прочего выбытия товаров (-31 млн р.).

Далее изучают влияние показателей товарного баланса на динамику реализации отдельных товарных групп и товаров (табл. 1.12).

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 148 млн р. (11 + 12 + 85 + 11 + 15 + 14).

Таблица 1.11

Товарный баланс по ОАО «Торговый дом» в действующих ценах, млн р.

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	3 852	4 083	4 160	+77	+308	+77	+308
Поступление товаров	37 599	41 634	42 758	+1 124	+5 159	+1 124	+5 159
Прочее выбытие товаров	996	945	1 027	+82	+31	-82	-31
Товарные запасы на конец года	4 160	4 522	4 514	-8	+354	+8	-354
Розничная реализация товаров	36 295	40 250	41 377	+1 127	+5 082	+1 127	+5 082
Прочее выбытие товаров в % к объему их поступления	2,6	2,3	2,4	+0,1	-0,2	x	x

Таблица 1.12

Товарный баланс по ОАО «Торговый дом» в разрезе

Товарная группа и товар	Товарные запасы на начало года		Поступление товаров		Розничная реализация товаров	
	прош- лый год	отчет- ный год	прош- лый год	отчет- ный год	прош- лый год	отчет- ный год
Ткани	176	189	1 803	1 943	1 742	1 903
Одежда и белье	697	691	5 746	6 595	5 553	6 372
Трикотаж	392	434	3 731	4 253	3 593	4 138
Чулочно-носочные изделия	113	125	1 125	1 178	1 089	1 159
Обувь	452	507	4 518	5 159	4 355	5 007
Парфюмерия	329	360	3 798	4 076	3 666	3 972
Галантерея	468	506	4 575	5 109	4 428	4 965
Ковры и ковровые изделия	42	49	870	1 140	835	1 034
Посуда	78	104	923	1 010	871	993
Электротовары	189	217	1 806	2 019	1 743	1 986
Канцтовары	279	331	2 728	3 246	2 577	3 021
Телерадиотовары	181	203	1 766	1 852	1 706	1 821
Игрушки	212	136	1 036	1 344	1 088	1 283
Прочие непродовольственные товары	130	152	1 288	1 439	1 234	1 365
Продовольственные товары	114	156	1 886	2 396	1 815	2 358
<i>Всего</i>	3 852	4 160	37 599	42 758	36 295	41 377

товарных групп и товаров в действующих ценах, млн р.

Товарная группа и товар	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	всего	в том числе за счет изменения			
						товарных запасов на начало года	поступ- ления товаров	прочего выбытия товаров	товарных запасов на конец года
Ткани	48	45	189	184	+161	+13	+140	+3	+5
Одежда и белье	199	146	691	766	+819	-6	+847	+53	-75
Трикотаж	96	90	434	459	+545	+42	+522	+6	-25
Чулочно-носочные изделия	24	22	125	122	+70	+12	+53	+2	+3
Обувь	108	108	507	551	+652	+55	+641	-	-44
Парфюмерия	101	66	360	398	+306	+31	+278	+35	-38
Галантерея	109	102	506	548	+537	+38	+534	+7	-42
Ковры и ковровые изделия	28	39	49	116	+199	+7	+270	-11	-67
Посуда	26	26	104	95	+122	+26	+87	-	+9
Электротовары	35	47	217	203	+243	+28	+213	-12	+14
Канцтовары	99	184	331	372	+444	+52	+518	-85	-41
Телерадиотовары	38	49	203	186	+115	+22	+87	-11	+17
Игрушки	24	39	136	158	+195	-76	+308	-15	-22
Прочие непродовольственные товары	32	46	152	180	+131	+22	+151	-14	-22
Продовольственные товары	29	18	156	176	+543	+42	+510	+11	-20
<i>Всего</i>	996	1 027	4 160	4 514	+5 082	+308	+5 159	-31	-354

Таблица 1.13

Информация об эффективности использования товарных ресурсов по ОАО «Торговый дом»

Показатель	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
		план	фактиче- ски	% выполне- ния плана	от плана	от прош- лого года	
1. Розничный товароборот, млн р.	36 295	40 250	41 377	102,8	+1 127	+5 082	114,0
2. Объем товарных ресурсов, млн р.	37 291	41 195	42 404	102,9	+1 209	+5 113	113,7
3. Прочее выбытие товаров, млн р.	996	945	1 027	108,7	+82	+31	103,1
4. Объем товарооборота на один рубль товарных ресурсов (стр. 1 : стр. 2), р.	0,973	0,977	0,976	99,9	-0,001	+0,003	100,3
5. Объем товарных ресурсов на один рубль товарооборота (стр. 2 : стр. 1), р.	1,027	1,023	1,025	100,2	+0,002	-0,002	99,8
6. Прочее выбытие товаров к объему товарооборота (стр. 3 : стр. 1 × 100), %	2,7	2,3	2,5	108,7	+0,2	-0,2	92,6
7. Прочее выбытие товаров к объему товарных ресурсов (стр. 3 : стр. 2 × 100), %	2,7	2,3	2,4	104,3	+0,1	-0,3	88,9

Важным вопросом анализа является изучение эффективности использования товарных ресурсов, правильности их распределения между магазинами и другими торговыми подразделениями. Основным показателем оценки эффективности использования товарных ресурсов является объем товарооборота на один рубль товарных ресурсов (Этов), который определяется по формуле

$$\text{Этов} = P / Z_n + П - Z_k$$

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

При анализе могут определяться обратный показатель эффективности использований 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 недостаткам товаров, оптовой их реализации и др.).

Для анализа и оценки эффективности использования товарных ресурсов фирмы «Торговый дом» составляют табл. 1.13.

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.

1.4. Анализ поступления товаров.

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 по ассортименту и качеству, определил 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 недовыполнен и имелись перебои в торговле, то работу магазина нельзя оценить положительно. Если будет установлено, что темпы роста поступления товаров значительно опережают темпы увеличения розничного товарооборота, то это значит, что часть поступивших товаров находится в товарных запасах и необходимо определить причины этих негативных явлений, принята меры по улучшению товароснабжения и оптимизации товарных запасов.

ОАО «Торговый дом» имеет следующие данные о динамике поступления товаров (табл. L14).

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 345 млн р. (51 + 63 + 123 + 12 + 96), что составляет 0,9 % к объему поступления товаров в сопоставимых ценах за отчетный год (345 : 38 555 x 100).

По некоторым товарным группам (ковры и ковровые изделия, канцтовары, игрушки и прочие непродовольственные товары) 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 поступивших товаров спустя определенное время после их реализации и т.п.).

Для анализа и 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.

Таблица 1.14

Информация о динамике поступления

Товарная группа и товар	Факти- чески за прошлый год	Фактически за отчетный год		Отклонение в динамике по поступлению товаров	
		в дейст- вующих ценах	в сопоста- вимых ценах	в дейст- вующих ценах (гр. 3 - гр. 2)	в сопостави- мых ценах (гр. 4 - гр. 2)
1	2	3	4	5	6
Ткани	1 803	1 943	1 752	+140	-51
Одежда и белье	5 746	6 593	5 945	+847	+199
Трикотаж	3 731	4 253	3 835	+522	+104
Чулочно-носочные изделия	1 125	1 178	1 062	+53	-63
Обувь	4 518	5 159	4 652	+641	+134
Парфюмерия	3 798	4 076	3 675	+278	-123
Галантерея	4 575	5 109	4 607	+534	+32
Ковры и ковровые изделия	870	1 140	1 028	+270	+158
Посуда	923	1 010	911	+87	-12
Электротовары	1 806	2 019	1 821	+213	+15
Канцтовары	2 728	3 246	2 927	+518	+199
Телерадиотовары	1 766	1 852	1 670	+87	-96
Игрушки	1 036	1 344	1 212	+308	+176
Прочие непродоволь- ственные товары	1 288	1 439	1 298	+151	+10
Продовольственные товары	1 886	2 396	2 161	+510	+275
<i>Всего</i>	37 599	42 758	38 555	+5 159	+956

товаров по ОАО «Торговый дом», млн р.

Темп роста (снижения) поступления товаров в динамике, %		Темп роста (снижения) розничной реализации товаров в динамике, %	
в действующих ценах (гр. 3 : гр. 2 × 100)	в сопоставимых ценах (гр. 4 : гр. 2 × 100)	в действующих ценах	в сопоставимых ценах
7	8	9	10
107,8	97,2	109,2	98,5
114,7	103,5	114,7	103,5
114,0	102,8	115,2	103,8
104,7	94,4	106,7	96,0
114,2	103,0	115,0	103,7
107,3	96,8	108,3	97,7
111,7	100,7	112,1	100,4
131,0	118,2	123,8	111,6
109,4	98,7	114,0	102,8
111,8	100,8	113,9	102,8
119,0	107,3	117,2	105,7
104,9	94,4	106,7	96,2
129,7	117,0	117,9	106,3
111,7	100,8	110,6	99,8
127,0	114,6	129,9	117,2
113,7	112,5	114,0	102,8

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 общему, ассортименту и качеству поставляемых товаров, срокам отгрузки и другим условиям их поставки) или по вине розничных торговых предприятий (несвоевременное заключение договоров и представление поставщикам разрядок 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 во 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 2286 млн р. (в пересчете на розничную стоимость). Причем большинство поставщиков обязуется обеспечить централизованную доставку товаров в торговую сеть фирмы.

1.5. Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости

Для обеспечения ритмичной работы, широкого выбора товаров и наиболее полного удовлетворения спроса покупателей в розничной торговой сети и на складах должны быть определенные товарные запасы. По назначению запасы товаров подразделяют на текущие, сезонные и целевые. Основными являются *текущие* товарные запасы, предназначенные для обеспечения повседневной бесперебойной торговли. Запасы товаров текущего хранения постоянно и равномерно пополняются. Розничное торговое предприятие должно иметь их в размере на установленное по плану количество дней торговли. Текущие товарные запасы должны быть средними, т.е. незавышенными и незаниженными. Завышенные запасы товаров ведут к замедлению товарооборачиваемости, росту товарных потерь и других издержек обращения, связанных с хранением и реализацией товаров, а главное — к ухудшению качества и даже порче товаров. Заниженные товарные запасы могут привести к перебоям в торговле, снижению объема розничного товарооборота.

Сезонные запасы товаров создаются в определенные периоды года, и их образование связано с сезонностью производства либо с сезонностью спроса и реализации товаров. К целевым товарным запасам относится досрочный завоз товаров в труднодоступные районы, а также образование запасов товаров для осуществления определенных целей (например, для организации встречной торговли при сборе макулатуры и заготовке сельскохозяйственной продукции).

Текущие товарные запасы обычно планируют отдельно от сезонных и целевых. Норматив текущих запасов товаров каждое торговое предприятие планирует поквартально в сумме и в днях оборота. При этом норматив текущих товарных запасов в днях на квартал одновременно является и нормативом товарооборачиваемости.

В деятельности торговых предприятий текущие товарные запасы рассматривают, с одной стороны, как источник товарного обеспечения выполнения плана и динамики развития розничного товарооборота, а с другой — как составную часть финансового плана и основу расчета потребности в источниках собственных и заемных средств. В этой связи нормативы текущих

товарных запасов, а равно и фактическое их наличие должны оцениваться при анализе товарного покрытия товарооборота по розничным ценам (в общественном питании — по продажной стоимости), а при планировании финансов и изучении финансовой устойчивости предприятия — по себестоимости (по покупной стоимости). Нормативы текущих товарных запасов в розничных ценах должны планироваться в разрезе товарных групп, товаров и по. торговому предприятию в целом, а по себестоимости — только в целом по предприятию. В норматив текущих товарных запасов в розничной и оптовой торговле включают товары, находящиеся в розничной торговой сети, на складах, в пути, а также товары отгруженные, расчетные документы на которые не сданы в банк для оплаты в пределах установленных сроков. Таким же образом должны определяться и изучаться фактические запасы товаров текущего хранения, что сделать довольно сложно. В форме № 3-торг «Отчет по розничной торговле» текущие товарные запасы учитываются вместе с остатками товаров сезонного хранения и досрочного завоза. Не отражают в указанной форме отчетности товары в пути, а также товары отгруженные, расчетные документы на которые не сданы в банк на инкассо в пределах установленных сроков. Все это следует учитывать при расчете фактических текущих товарных запасов. Розничную стоимость товаров в пути (без стоимости тары) можно определить по данным товарных документов и текущего бухгалтерского учета.

Так как нормативы товарных запасов устанавливаются поквартально, то и их изучение проводится прежде всего по каждому кварталу в отдельности. Анализ текущих товарных запасов начинают с сопоставления фактических их размеров с установленными нормативами. Изучение товарных запасов проводят не только в сумме, но и в днях оборота. Для определения товарных запасов в днях необходимо их сумму разделить на объем розничного товарооборота за изучаемый период и умножить на количество дней этого периода. При анализе принято считать в месяце 30 дней, квартале — 90, в году — 360 дней. При изучении фактических товарных запасов по данным за квартал их обычно определяют в днях исходя из товарооборота данного квартала. При их анализе по данным за месяц фактические товарные запасы в днях на конец месяца определяют к товарообороту истекшего месяца.

Фактические товарные запасы в первом квартале отчетного года по ОАО «Торговый дом» составили: на 1.01 — 4160 млн р.; на 1.02 — 4207 млн р.; на 1.03 — 4269 млн р. и на 1.04 — 4298 млн р. Фактический розничный товарооборот за первый квартал равен 9257 млн р. (см. табл. 1.2). Товарные запасы в первом квартале по торговому предприятию составили (в днях):

- на 1.01 $4\ 160 : (9\ 257 : 90) = 40,4$;
- на 1.02 $4\ 207 : (9\ 257 : 90) = 40,9$;
- на 1.03 $4\ 269 : (9\ 257 : 90) = 41,5$;
- на 1.04 $4\ 298 : (9\ 257 : 90) = 41,8$.

Оценку состояния товарных запасов следует давать прежде всего в днях, т.е.

увязывать их размер со степенью выполнения плана и динамикой развития розничного товарооборота. Норматив товарных запасов (в днях) на первый квартал по торговому предприятию установлен в размере 40,2 дня. Таким образом, товарные запасы в первом квартале завышены: на 4.01 — на 0,2 дня (40,4 - 40,2); на 1.02 - на 0,7 дня (40,9 - 40,2); на 1.03 - на 1,3 дня (41,5 - 40,2) и на 1.04 - на 1,6 дня (41,8 - 40,2).

В процессе анализа устанавливают, как товарные запасы обеспечивают развитие товарооборота и бесперебойное снабжение населения необходимыми товарами; изучают причины выявленных отклонений фактических запасов товаров от установленных нормативов. Такими причинами могут быть; невыполнение или перевыполнение плана товарооборота; невыполнение или перевыполнение плана поступления товаров; завоз товаров, не пользующихся спросом, или в размерах, превышающих спрос; не-- равномерное поступление товаров; неправильное распределение товарных ресурсов между отдельными торговыми предприятиями и их подразделениями; отсутствие достаточной информации у населения об имеющихся в торговой сети товарах, способах их потребления; недостатки в организации торговли и другой маркетинговой деятельности. Товарные запасы в сумме обычно снижаются, если поступление товаров отстает от темпов увеличения товарооборота, и повышаются при опережающих темпах роста поступления товаров. При проведении анализа товарных запасов составляют табл. 1.15

Товарные запасы текущего назначения в изучаемом периоде в небольших размерах отклонялись от установленных нормативов. Однако на конец анализируемого периода они оказались заниженными (в сумме и в днях оборота), что отрицательно скажется на развитии торговли в будущем году.

Товарные запасы на конец квартала одновременно являются и остатками товаров на начало следующего квартала. В связи с этим их следует также сопоставлять с нормативом в днях на следующий квартал. Предварительно необходимо фактические товарные запасы на конец квартала определить в днях исходя из плана товарооборота на следующий квартал. Фактические запасы товаров по фирме «Торговый дом» на конец первого квартала (на 1 апреля) составили 4298 млн р. На второй квартал план товарооборота установлен в размере 9418 млн р. Фактические товарные запасы в днях на конец первого квартала, исчисленные к плановому товарообороту второго квартала, составили 41,1 дня $[4298 : (9418 : 90)]$. Норматив товарных запасов на второй квартал установлен, в размере 40,0 дня. Следовательно, торговое предприятие на начало второго квартала имеет завышенные товарные запасы на 1,1 дня (41,1 — 40,0), что создаст определенные возможности в развитии розничного товарооборота.

Анализ товарных запасов проводят также в динамике. Рекомендуется фактические запасы товаров на первые числа месяца в каждом квартале (в сумме и в днях оборота) сравнивать с данными на начало Квартала (табл. 1.16). В результате устанавливают, не было ли резких колебаний в фактических товарных запасах в течение каждого квартала и года.

Проверка соблюдения нормативов товарных запасов

Квартал отчетного года	Единица измерения	Норматив товарных запасов	Фактический товарный запас			
			на начало квартала	на первое число 2-го месяца квартала	на первое число 3-го месяца квартала	на конец квартала
1	2	3	4	5	6	7
I	млн р.	4 020	4 160	4 207	4 269	4 298
	дни	40,2	40,4	40,9	41,5	41,8
II	млн р.	4 186	4 298	4 340	4 301	4 327
	дни	40,0	42,3	42,8	42,4	42,6
III	млн р.	4 339	4 327	4 435	4 507	4 561
	дни	39,6	38,2	39,1	39,7	40,2
IV	млн р.	4 522	4 561	4 409	4 467	4 514
	дни	34,0	32,1	31,1	31,5	31,8

Таблица 1.15

в действующей оценке по ОАО «Торговый дом» за отчетный год

Отклонение от норматива товарных запасов			
на начало квар- тала (гр. 4 - гр. 3)	на первое число 2-го месяца квартала (гр. 5 - гр. 3)	на первое число 3-го месяца квартала (гр. 6 - гр. 3)	на конец квартала (гр. 7 - гр. 3)
8	9	10	11
+140	+187	+249	+278
+0,2	+0,7	+1,3	+1,6
+112	+154	+115	+141
+2,3	+2,8	+2,4	+2,6
-12	+96	+168	+222
-1,4	-0,5	+0,1	+0,5
+39	-113	-55	-8
-1,9	-2,9	-2,5	-2,2

Таблица 1.16

Динамика товарных запасов в действующей оценке по ОАО «Торговый дом» за отчетный год

Квартал отчетного года	Единица измерения	Фактический товарный запас				Изменение товарных запасов по сравнению с данными на начало квартала		
		на начало квартала	на первое число 2-го месяца квартала	на первое число 3-го месяца квартала	на конец квартала	на первое число 2-го месяца квартала (гр. 4 – гр. 3)	на первое число 3-го квартала (гр. 5 – гр. 3)	на конец квартала (гр. 6 – гр. 3)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I	млн р.	4 160	4 207	4 269	4 298	+47	+109	+138
	дни	40,4	40,9	41,5	41,8	+0,5	+1,1	+1,4
II	млн р.	4 298	4 340	4 301	4 327	+42	+3	+29
	дни	42,3	42,8	42,4	42,6	+0,5	+0,1	+0,3
III	млн р.	4 327	4 435	4 507	4 561	+108	+180	+234
	дни	38,2	39,1	39,7	40,2	+0,9	+1,5	+2,0
IV	млн р.	4 561	4 409	4 467	4 514	-152	-94	-47
	дни	32,1	31,1	31,5	31,8	-1,0	-0,6	-0,3

Анализ товарных запасов в динамике за год должен проводиться как в действующих, так и в сопоставимых ценах. Обычно пересчитывают в сопоставимые цены запасы товаров на конец отчетного года,* разделив их на индекс розничных цен. Затем, сравнив суммы товарных запасов в действующих и сопоставимых ценах, определяют влияние инфляционных факторов на их размер. Для выявления и мобилизации резервов их сокращения, оптимизации необходимо в таблицах выделять залежалые и неходовые товары.

Анализ товарных запасов на торговом предприятии рекомендуют проводить и по его отдельным структурным подразделениям (в сумме и в днях оборота). Для этого запасы товаров на конец отчетного года сравнивают с данными на начало изучаемого периода (года). Результаты анализа товарных запасов по структурным подразделениям оформляют в виде табл. 1.17.

Во всех структурных подразделениях ОАО «Торговый дом» товарные запасы за отчетный год в сумме значительно возросли, что связано с влиянием на их размер прежде всего инфляционных факторов. Однако в днях оборота они снизились. Это явилось результатом оптимизации товародвижения, совершенствования маркетинговой и другой коммерческой деятельности. На торговом предприятии на конец года, как и на начало, имелись залежалые и неходовые товары (на конец года они составили 129 млн р., или 2,9 % от всех запасов). Избавление от залежалых и неходовых товаров позволит снизить товарные запасы торгового предприятия на 1,1 дня $[(129 : (41\ 377 : 360))]$.

Анализ товарных запасов проводят также по отдельным товарным группам и товарам (по 35 продовольственным и 61 непродовольственной группам товаров). Так как при анализе товарных запасов в ассортиментном разрезе используют данные полугодовых и годовых «Отчетов по розничной торговле», их обычно изучают не; на первое число каждого месяца, а на начало и конец каждого полугодия или хода.

Динамика товарных запасов по товарным группам и товарам по торговому предприятию характеризуется данными табл. 1.18.

По всем группам товаров фактические товарные запасы в сумме за отчетный год значительно возросли, что связано в основном с повышением розничных цен на товары. Товарные запасы в днях по тканям, одежде и белью, парфюмерии, галантерее, коврам и ковровым изделиям, электротоварам, канцтоварам, игрушкам, прочим непродовольственным и продовольственным товарам на Конец года по сравнению с началом снизились, что может негативно повлиять на развитие товарооборота в будущем году.

Динамика товарных запасов отдельных структурных

Структурное подразделение	Фактические товарные				
	на начало года			на конец	
	в действующей оценке, млн р.		в днях	в действующей оценке, млн р.	
	всего	в том числе залежалые и неходовые товары		всего	в том числе залежалые и неходовые товары
Отделы:					
1-й	501	14	50,3	557	14
2-й	396	10	37,0	449	15
3-й	358	7	40,6	405	7
4-й	607	16	36,2	649	18
5-й	403	12	43,5	462	11
6-й	529	17	41,4	546	9
7-й	380	10	37,8	412	14
8-й	391	15	38,0	420	12
Итого по основным структурным подразделениям	3 565	101	40,9	3 900	100
Филиалы:					
№ 1	354	16	40,7	361	19
№ 2	241	9	34,2	253	10
Всего	4 160	126	40,2	4 514	129

Таблица 1.17

подразделений ОАО «Торговый дом» за отчетный год

запасы		Изменения фактических товарных запасов за отчетный период			
года		в действующей оценке, млн р.		в сопоставимой оценке, млн р.	в днях
в сопоставимой оценке, млн р.	в днях	всего	в том числе залежалые и неходовые товары		
508	31,9	+56	—	+7	-18,4
420	30,2	+53	+5	+24	-6,8
379	33,4	+47	—	+21	-7,2
607	30,3	+42	+2	—	-5,9
431	33,0	+59	-1	+28	-10,5
512	31,9	+17	-8	-17	-9,5
385	30,6	+32	+4	+5	-7,2
393	31,4	+29	-3	+2	-6,6
3 635	32,5	+335	-1	+70	-8,4
336	30,7	+7	+3	-18	-10,0
235	29,0	+12	+1	6	-5,2
4 206	31,8	+354	+3	+46	-8,4

Таблица 1.18

**Информация о товарных запасах в ассортиментном разрезе в действующей оценке
по ОАО «Торговый дом» за отчетный год**

Товарная группа и товар	На начало года		На конец года		Изменение товарных запасов за отчетный год	
	сумма, млн р.	в днях	сумма, млн р.	в днях	в сумме, млн р. (гр. 4 – гр. 2)	в днях (гр. 5 – гр. 3)
1	2	3	4	5	6	7
Ткани	178	36,9	174	33,0	-4	-3,9
Одежда и белье	720	51,7	835	49,2	+115	-2,5
Трикотаж	469	47,0	544	48,6	+75	+1,6
Чулочно-носочные изделия	96	31,6	97	37,0	+1	+5,4
Обувь	494	40,8	530	41,1	+36	+0,3
Парфюмерия	393	38,6	395	36,4	+2	-2,2
Галантерея	538	43,7	551	40,9	+13	-2,8
Ковры и ковровые изделия	101	42,7	117	38,0	+16	-4,7
Посуда	89	33,9	97	35,2	+8	+1,3
Электротовары	201	41,6	223	40,4	+22	-1,2
Канцтовары	307	42,9	338	40,3	+31	-2,6
Телерадиотовары	173	36,4	185	36,5	+12	+0,1
Игрушки	103	34,0	107	30,8	+4	-3,2
Прочие непродовольственные товары	146	42,5	151	42,0	+5	-0,5
Продовольственные товары	152	33,2	170	29,1	+18	-4,1
<i>Всего</i>	4 160	40,4	4 514	37,8	+354	-2,6

Наряду с анализом товарных запасов на отдельные даты проводится изучение их средних размеров. При определении средних **запасов товаров** необходимо привлекать как можно большее число данных, что обеспечивает репрезентативность расчетов. Плановые среднегодовые товарные запасы ($Z_{\text{сп}}$) могут рассчитываться по формуле средней арифметической (путем суммирования их нормативов на четыре квартала отчетного года и делением полученного итога на четыре) или по формуле средней хронологической следующим образом:

$$Z_{\text{сп}} = \frac{\frac{1}{2} Z_1 + Z_2 + \dots + Z_{n-1} + \frac{1}{2} Z_n}{n - 1},$$

где Z_1, Z_2, \dots, Z_n — запасы товаров на отдельные даты изучаемого периода; n — число дат, за которые взяты данные.

При использовании формулы средней хронологической плановые среднегодовые товарные запасы рассчитывают следующим образом: к $1/2$ норматива товарных запасов четвертого квартала прошлого года добавляют полные их нормативы на первый, второй, третий кварталы и $1/2$ норматива четвертого квартала отчетного года и полученный итог делят на четыре.

Рассчитаем плановые среднегодовые товарные запасы по фирме «Торговый дом» по формуле средней арифметической:

$$Z_{\text{сп. по плану}} = \frac{4020 + 4186 + 4339 + 4522}{4} = 4267 \text{ млн р.}$$

Если имеются данные только на начало и конец изучаемого периода (месяца, квартала или года), то для расчета средних товарных запасов применяют формулу средней арифметической, т.е. их суммируют и полученный итог делят на два.

Фактические среднегодовые товарные запасы обычно определяют по формуле средней хронологической по данным на тринадцать дат (на начало каждого месяца и на конец года). Фактические среднегодовые текущие товарные запасы по торговому предприятию равны:

$$Z_{\text{сп. факт}} = \frac{\frac{1}{2} 4160 + 4207 + 4269 + 4298 + 4340 + 4301 + 4327 + 4435}{12} + \frac{4507 + 4561 + 4409 + 4467 + \frac{1}{2} 4514}{12} = 4371 \text{ млн р.}$$

Таким образом, фактические среднегодовые товарные запасы больше плановых на 104 млн р. (4371-4267). Их размер зависит от двух факторов: 1) от изменения объема товарооборота; 2) от ускорений «ли замедления

товарооборачиваемости. Торговое предприятие перевыполнило план товарооборота на 2,8 % и за счет этого средние товарные запасы возросли на 119 млн р. ($4267 \times 2,8 : 100$). Ряд экономистов считает, что с увеличением объема товарооборота товарные запасы растут более медленными темпами, т.е. в размере корня квадратного из темпов прироста товарооборота. В связи с увеличением объема товарооборота в динамике по ОАО «Торговый дом» на 14,0 %, товарные запасы должны возрасти только на 3,75 % (714,0).

При ускорении оборачиваемости товаров товарные запасы относительно уменьшаются, при замедлении — растут. В связи с изменением товарооборачиваемости они по торговой фирме уменьшились на 15 млн р. [(+104) — (+119)].

Товарооборачиваемость является одним из важнейших качественных показателей в торговле. Под товарооборачиваемостью понимается время обращения товаров со дня их поступления до дня реализации, а также скорость оборота товаров. Время, обращения характеризует среднюю продолжительность пребывания товаров в виде товарного запаса. Скорость оборота показывает, сколько раз в течение изучаемого периода произошло обновление товарных запасов. Следует отметить, что оборачиваются не сами товары, а вложенные в них средства. После продажи товары в торговлю не возвращаются, а идут на удовлетворение материальных и духовных потребностей покупателей. Ускорение товарооборачиваемости имеет большое народнохозяйственное значение: высвобождаются оборотные средства, вложенные в товарные запасы, снижаются потери товаров и другие торговые расходы, сохраняется качество товаров, улучшается обслуживание покупателей и т.п. Замедление времени обращения товаров требует дополнительного привлечения кредитов и займов, ведет к росту издержек обращения, уменьшению прибыли, ухудшению финансового положения предприятия.

Товарооборачиваемость в днях (время обращения товаров) определяют на основе данных о средних товарных запасах и товарообороте по одной из следующих формул:

$$T_{\text{дн}} = Z_{\text{ср}} \cdot D / P, \text{ или } T_{\text{дн}} = Z_{\text{ср}} / (P/D) \text{ или } T_{\text{дн}} = Z_{\text{ср}} / P_{\text{дн}}$$

где $T_{\text{да}}$ — товарооборачиваемость в днях; D — количество дней анализируемого периода (год — 360 дней, квартал — 90 и месяц — 30 дней); P — розничный товарооборот за изучаемый период; $P_{\text{да}}$ — среднедневной объем розничного товарооборота.

По второй формуле определим время обращения товаров по ОАО «Торговый дом» (в днях):

- фактически за прошлый год $3992 : (36\ 295 : 360) = 39,6$;
- по плану на отчетный год $4267 : (40\ 250 : 360) = 38,2$;
- фактически за отчетный год $4371 : (41\ 377 : 360) = 38,0$.

По торговому предприятию товарооборачиваемость по сравнению с планом ускорилась на 0,2 дня (38,0 — 38,2), в динамике она ускорилась на 1,6 дня (38,0

— 39,6). Для определения суммы средств, высвобожденных или дополнительно вложенных за счет изменения товарооборачиваемости, необходимо ускорение (замедление) времени обращения товаров в днях умножить на фактический среднедневной товарооборот отчетного года. По фирме «Торговый дом» фактический среднедневной товарооборот в отчетном году составил 114,936 млн р. (41 377 : 360). Ускорение товарооборачиваемости по сравнению с планом на 0,2 дня высвободило оборотных средств 23 млн р. [(114,936 x (-0,2))]. Ускорение времени обращения товаров по сравнению с прошлым годом на 1,6 дня высвободило средства, вложенные в товарные запасы, в сумме 184 млн р. [114,936 x (-1,6)].

Товарооборачиваемость в количестве оборотов (скорость обращения товаров) можно рассчитать по следующим формулам:

$$T_{об} = \frac{P}{Z_{ср}} \text{ или } T_{об} = \frac{Д}{T_{дн}},$$

где $T_{об}$ — товарооборачиваемость в количестве оборотов (скорость обращения товаров)

По торговому предприятию скорость обращения товаров составила (в оборотах):

- фактически за прошлый год $36\,295 : 3992 = 9,1$;
- по плану на отчетный год $40\,250 : 4267 = 9,4$;
- фактически за отчетный год $41\,377 : 4371 = 9,5$.

Следовательно, в отчетном году товарные запасы фактически обновлялись 9,5 раза при плане 9,4 раза. В динамике оборачиваемость товаров ускорилась на 0,4 оборота.

Результаты анализа товарооборачиваемости по розничному торговому предприятию оформляют составлением табл. 1.19.

Анализ средних товарных запасов и товарооборачиваемости проводят не только в целом по торговому предприятию, но и в разрезе отдельных товарных групп и товаров (табл. 1.20).

По сравнению с прошлым годом по всем товарным группам фактические средние запасы товаров значительно возросли, что вызвано влиянием ценового фактора (инфляции). Ускорение времени обращения товаров по ряду товарных групп обеспечило высвобождение средств, вложенных в товарные запасы, в размере 245 млн р. (9 + 85 + 19 + 23 + 34 + 11 + 7 + 9 + 10 + 11 + 2 + 25). Замедление товарооборачиваемости по другим товарным группам потребовало дополнительного привлечения оборотных средств на 69 млн р. (66 + 3).

Таблица 1.19

Информация о средних товарных запасах и товарооборачиваемости по ОАО «Торговый дом»

Показатель	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение		В % к прошло- му году
		план	фактически	% выполне- ния плана	от плана	от прошлого года	
1. Розничный товароборот в дейст- вующих ценах, млн р.	36 295	40 250	41 377	102,8	+1 127	+5 082	114,0
2. Среднегодовые товарные запасы в действующих ценах, млн р.	3 992	4 267	4 371	102,4	+104	+379	109,5
3. Время обращения товаров, в днях (стр. 2 : стр. 1 × 360)	39,6	38,2	38,0	99,5	-0,2	-1,6	96,0
4. Скорость обращения товаров, в оборотах (стр. 1 : стр. 2)	9,1	9,4	9,5	101,1	+0,1	+0,4	104,4

Изменение товарооборачиваемости в днях в целом по торговому предприятию складывается под воздействием двух факторов: 1) изменения структуры розничного товарооборота; 2) изменения времени обращения отдельных товарных групп и товаров. В связи с тем что каждая товарная группа имеет различную товарооборачиваемость, изменение структуры товарооборота оказывает определенное влияние на время обращения товаров по торговому предприятию в целом. Если в товарообороте возрастает доля товаров с ускоренной товарооборачиваемостью, то за счет этого общая (средняя) товарооборачиваемость ускорится, и наоборот. Изменение по сравнению с планом и в динамике времени обращения отдельных товарных групп и товаров также оказывает определенное влияние на среднюю товарооборачиваемость (в целом по торговому предприятию). Влияние указанных факторов на динамику времени обращения товаров можно измерить приемом цепных подстановок с применением способа процентных чисел. Для этого предварительно составляют табл. 1.21, по данным которой определяют условный средний показатель товарооборачиваемости в днях при фактической структуре товарооборота отчетного года и фактическом времени обращения отдельных товарных групп и товаров прошлого года. Если из условной товарооборачиваемости вычесть базисную (прошлого года), определим влияние на ее размер изменения структуры розничного товарооборота, а из фактической условную — изменения времени обращения отдельных товарных групп и товаров.

Структурные изменения в товарообороте ОАО «Торговый дом» привели к ускорению товарооборачиваемости на 0,1 дня (39,5 — 39,6). Это произошло в результате увеличения в товарообороте доли реализации товаров, имеющих ускоренную оборачиваемость. По одним товарным группам (ткани, одежда и белье, трикотаж, парфюмерия, галантерея, ковры, ковровые изделия, посуда, электротовары, канцтовары, игрушки, прочие непродовольственные и продовольственные товары) произошло ускорение времени их обращения; по другим (обувь, телерадиотовары) — замедление их оборачиваемости, что в конечном счете привело к ускорению времени обращения товаров по торговому предприятию на 1,5 дня (38,0 - 39,5).

Ускорение (замедление) оборачиваемости отдельных товарных групп и товарам связано с изменением объема их реализации и размера средних товарных запасов. Для изучения влияния этих факторов на динамику времени обращения отдельных товарных групп и товаров составляют табл. 1.22.

Рост розничного товарооборота обеспечил ускорение оборачиваемости по всем товарным группам и товарам. Увеличение средних товарных запасов привело к замедлению товарооборачиваемости. По одним товарным группам (обувь, телерадиотовары) произошло замедление товарооборачиваемости, что потребовало дополнительного привлечения средств в товарные запасы.

Информация о фактических средних товарных запасах

Товарная группа и товар	Фактический розничный товарооборот в действующих ценах			Фактическая сумма среднегодовых товарных запасов		
	прошлый год	отчетный год	в % к прошлому году	прошлый год	отчетный год	в % к прошлому году
Ткани	1 742	1 903	109,2	170	177	104,1
Одежда и белье	5 553	6 372	114,7	770	798	103,6
Трикотаж	3 593	4 138	115,2	459	510	111,1
Чулочно-носочные изделия	1 089	1 159	106,4	91	97	106,6
Обувь	4 355	5 007	115,0	389	514	132,1
Парфюмерия	3 666	3 972	108,3	387	396	102,3
Галантерея	4 428	4 965	112,1	517	545	105,4
Ковры и ковровые изделия	835	1 034	123,8	98	110	112,2
Посуда	871	993	114,0	87	92	105,7
Электротовары	1 743	1 986	113,9	196	214	109,2
Канцтовары	2 577	3 021	117,2	282	321	113,8
Телерадиотовары	1 706	1 821	106,7	166	180	108,4
Игрушки	1 088	1 283	117,9	101	108	106,9
Прочие непродовольственные товары	1 234	1 365	110,6	135	147	108,9
Продовольственные товары	1 815	2 358	129,9	144	162	112,5
<i>Всего</i>	36 295	41 377	114,0	3 992	4 371	109,5

Таблица 1.20

и товарооборачиваемости по ОАО «Торговый дом», млн р.

прошлый год	Фактическая товарооборачиваемость, дни		Сумма среднегодовых товарных запасов при фактическом товарообороте отчетного года и товарооборачиваемости прошлого года	Изменение в динамике средних товарных запасов			
	отчетный год	изменение в динамике		всего	в том числе за счет изменения		
					ускорение (-)	замедление (+)	объема товарооборота (гр. 12 - гр. 5)
8	9	10	11	12	13	14	15
35,1	33,5	-1,6	-	186	+7	+16	-9
49,9	45,1	-4,8	-	883	+28	+113	-85
46,0	44,4	-1,6	-	529	+51	+70	-19
30,1	30,1	-	-	97	+6	+6	-
32,2	37,0	-	+4,8	448	+125	+59	+66
38,0	35,9	-2,1	-	419	+9	+32	-23
42,0	39,5	-2,5	-	579	+28	+62	-34
42,3	38,3	-4,0	-	121	+12	+23	-11
36,0	33,4	-2,6	-	99	+5	+12	-7
40,5	38,8	-1,7	-	223	+18	+27	-9
39,4	38,3	-1,1	-	331	+39	+49	-10
35,0	35,6	-	+0,6	177	+14	+11	+3
33,4	30,3	-3,1	-	119	+7	+18	-11
39,4	38,8	-0,6	-	149	+12	+14	-2
28,6	24,7	-3,9	-	187	+18	+43	-25
39,6	38,0	-1,6	-	4 551	+379	+555	-176

Алгоритм расчета влияния факторов на динамику оборачиваемости

Товарная группа и товар	Время обращения		
	фактически за прошлый год	при товарных запасах отчетного года и товарообороте прошлого года	фактически за отчетный год
1	2	3	4
Ткани	35,1	36,6	33,5
Одежда и белье	49,9	51,7	45,1
Трикотаж	46,0	51,1	44,4
Чулочно-носочные изделия	30,1	32,1	30,1
Обувь	32,2	42,5	37,0
Парфюмерия	38,0	38,9	35,9
Галантерея	42,0	44,3	39,5
Ковры и ковровые изделия	42,3	47,4	38,3
Посуда	36,0	38,0	33,4
Электротовары	40,5	43,0	38,8
Канцтовары	39,4	44,8	38,3
Телерадиотовары	35,0	38,0	35,6
Игрушки	33,4	35,7	30,3
Прочие непродовольственные товары	39,4	42,9	38,8
Продовольственные товары	28,6	32,1	24,7
<i>Всего</i>	39,6	43,4	38,0

Таблица 1.22

отдельных товарных групп по ОАО «Торговый дом»

товаров, дни			
изменение в динамике			
всего		в том числе за счет изменения	
ускорение (-)	замедление (+)	средних товарных запасов (гр. 3 - гр. 2)	объема товарооборота (гр. 4 - гр. 3)
5	6	7	8
-1,6	-	+1,5	-3,1
-4,8	-	+1,8	-6,6
-1,6	-	+5,1	-6,7
-	-	+2,0	-2,0
-	+4,8	+10,3	-5,5
-2,1	-	+0,9	-3,0
-2,5	-	+2,3	-4,8
-4,0	-	+5,1	-9,1
-2,6	-	+2,0	-4,6
-1,7	-	+2,5	-4,2
-1,1	-	+5,4	-6,5
-	+0,6	+3,0	-2,4
-3,1	-	+2,3	-5,4
-0,6	-	+3,5	-4,1
-3,9	-	+3,5	-7,4
-1,6	-	+3,8	-5,4

По другим товарным группам (ткани, одежда и белье, трикотаж, чулочно-носочные изделия, парфюмерия, галантерея, посуда, электротовары, канцтовары, ковры и ковровые изделия, игрушки, прочие непродовольственные и продовольственные товары) время их обращения ускорилось, что способствовало высвобождению оборотных средств, вложенных в товарные запасы.

Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости в торговой организации проводят по каждому предприятию, а внутри их — по структурным подразделениям (отделам и секциям магазина, его филиалам). Методика и последовательность их изучения на торговом предприятии примерно такие же, как и в торговой организации. Выясняют, как товарные запасы обеспечивают развитие торговли, удовлетворение спроса покупателей и какие имеются резервы их оптимизации, ускорения времени обращения товаров.

Для выявления резервов нормализации товарных запасов, ускорения товарооборачиваемости необходимо проанализировать состав товарных запасов и прежде всего наличие залежалых и неходовых товаров. Для этого привлекают информацию об уценке и распродаже товаров, оптовой реализации излишествовавших товаров, бартерных сделках и т.п. По данным актов переоценки товаров и информации об их распродаже можно изучить целесообразность и эффективность переоценки. Необходимо также проанализировать правильность размещения товарных запасов в магазинах. На практике нередки случаи, когда на торговых предприятиях большая часть товаров находится в подсобных складских помещениях, что ведет к замедлению товарооборачиваемости, образованию залежалых и неходовых товаров. Снизить товарные запасы до оптимальных размеров можно за счет равномерного и частого завоза товаров, оптовой реализации излишне завезенных товаров другим торговым предприятиям, совершенствования организации торговли, рекламы, проведения покупательских конференций, выставок-продаж товаров и т.д.

1.6. Анализ обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов

Одним из факторов успешного развития розничного товарооборота являются обеспеченность трудовыми ресурсами, правильность установления режима труда, эффективность использования рабочего времени, рост производительности труда. Анализ влияния трудовых ресурсов на торговую деятельность обычно начинают с изучения обеспеченности ими розничного торгового предприятия, укомплектованности штатов продавцов, кассиров, контролеров, других работников и эффективности использования рабочего времени. Если по отдельным категориям работников фактическая численность значительно ниже плановой, то выясняют причины и принимают меры по укомплектованию штатов и повышению эффективности их труда. На торговых

предприятиях нередко недоукомплектованы штаты рабочих, грузчиков, уборщиц и некоторых других работников, что требует изыскания и использования резервов механизации и автоматизации уборки помещений, выполнения транспортных и других трудоемких работ, тем более что уровень механизации труда в розничной торговле не превышает 20 %. Также изучают качественный состав работников (обеспеченность специалистами с высшим и средним специальным образованием, стаж работы, в том числе на данном предприятии, возраст и т.п.). Проверяют правильность распределения продавцов по категориям в соответствии со штатами и производственной необходимостью.

Для оценки трудовых ресурсов и эффективности их использования по ОАО «Торговый дом» составляют табл. 1.23.

Розничное торговое предприятие успешно выполнило план по укомплектованию численности торговых работников и производительности их труда, что положительно сказалось на развитии товарооборота. План розничного товарооборота перевыполнен на 2,8 %, в том числе за счет роста численности торгово-оперативных работников — на 1,0 % и повышения производительности их труда — на 1,8 % [(+2,8) - (+1,0)]. 64,3 % прироста товарооборота обеспечено за счет повышения производительности труда (1,8 : 2,8 x 100). 84,3 % прироста розничного товарооборота в динамике получено благодаря повышению производительности труда торгово-оперативных работников (11,8 : 14,0 x 100) и только 15,7 % — за счет роста их численности (100,0 — 84,3).

В розничной торговле производительность труда в стоимостном выражении характеризуется выработкой (суммой товарооборота) на одного торгового работника и выработкой на одного торгово-оперативного работника. Применяв прием абсолютных разниц, можно количественно измерить влияние изменения среднесписочной численности работников и их выработки на выполнение плана товарооборота.

Таблица 1.23

Информация о выполнении плана по труду ОАО «Торговый дом»

Показатель	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
Розничный товарооборот, млн р.:							
в действующих ценах	36 295	40 250	41 377	102,8	+1 127	+5 082	114,0
в сопоставимых ценах	36 295	х	37 310	х	х	+1 015	102,8
Среднесписочная численность торговых работников, чел.	1 244	1 253	1 263	100,8	+10	+19	101,5
В том числе торгово-оперативных работников	759	766	774	101,0	+8	+15	102,0
Удельный вес торгово-оперативных работников в общей численности торговых работников, %	61,0	61,1	61,3	100,3	+0,2	+0,3	100,5
Среднегодовая выработка одного торгового работника, исходя из товарооборота, тыс. р.:							
в действующих ценах	29 176	32 123	32 761	102,0	+638	+3 585	112,3
в сопоставимых ценах	29 176	х	29 541	х	х	+365	101,3
Среднегодовая выработка на одного торгово-оперативного работника исходя из товарооборота, тыс. р.:							
в действующих ценах	47 819	52 546	53 459	101,7	+913	+5 640	111,8
в сопоставимых ценах	47 819	х	48 204	х	х	+385	100,8
Прирост товарооборота в действующих ценах за счет повышения производительности труда торгово-оперативных работников, %	84,6	91,5	85,7	93,7	-5,8	+1,1	101,3

Для этого отклонение от плана по численности торгово-оперативных работников умножают на плановую их выработку, а отклонение от плана по выработке — на фактическую среднесписочную численность торгово-оперативных работников. Аналогичным приемом изучают влияние трудовых факторов на динамику розничного товарооборота (отклонение от данных прошлого года по численности торгово-оперативных работников умножают на фактическую их выработку за прошлый период, а отклонение в динамике по выработке торгово-оперативных работников умножают на фактическую среднесписочную их численность отчетного года).

Выработка работников торговли в стоимостном выражении во многом зависит от изменения розничных цен на товары. При повышении розничных цен растет товарооборот, а следовательно, и производительность труда торговых работников в стоимостном выражении. Для измерения влияния ценового фактора на выработку торговых работников необходимо ее рассчитать к фактическому товарообороту за отчетный год в действующих и сопоставимых ценах и сравнить полученные результаты. В связи с повышением розничных цен на товары среднегодовая выработка на одного торгово-оперативного работника возросла на 5225 тыс. р. (53 459 - 48 204), или на 10,9 % к фактической производительности их труда за прошлый год ($5225 : 47 819 \times 100$). За счет этого фактора прирост розничного товарооборота торгового предприятия в динамике составил 4044 млн р. ($+5225 \times 774 : 1000$).

Для изучения влияния трудовых факторов на развитие товарооборота фирмы «Торговый дом» составляют табл. 1.24.

Таблица 1.24

Алгоритм расчета влияния изменения численности торгово-оперативных работников и их выработки на развитие розничного товарооборота по ОАО «Торговый дом», млн р.

Факторы	Влияние на выполнение плана товарооборота		Влияние на динамику товарооборота	
	расчет	сумма	расчет	сумма
Изменение численности торгово-оперативных работников	$\frac{+8 \times 52\,546}{1\,000}$	+420	$\frac{+15 \times 47\,819}{1\,000}$	+717
Изменение производительности труда торгово-оперативных работников	$\frac{+913 \times 774}{1\,000}$	+707	$\frac{+5640 \times 774}{1\,000}$	+4 365
В том числе изменение производительности труда торгово-оперативных работников за счет повышения розничных цен на товары	x	x	$\frac{(53\,459 - 48\,204) \times 774}{1\,000}$	+4 067
<i>Всего</i>	x	+1 127	x	+5 082

Приемы элиминирования (цепных подстановок, абсолютных и относительных разниц) имеют один существенный недостаток: при значительных отклонениях фактических данных от базисных результаты расчетов во многом зависят от последовательности подстановок. В связи с этим при больших отклонениях от плана или в динамике по анализируемым показателям целесообразно применять интегральный метод, который обеспечивает большую репрезентативность расчетов. Если на результатный показатель оказали влияние два фактора — количественный (X) и качественный (Y), то их влияние можно измерить методом интегрирования по следующим формулам:

$$\Delta XF = Y_0 \times \Delta X + \frac{\Delta X \times \Delta Y}{2};$$

$$\Delta YF = X_0 \times \Delta Y + \frac{\Delta X \times \Delta Y}{2},$$

где ΔXF — изменение результативного показателя за счет изменения фактора X ; ΔYF — изменение результативного показателя за счет изменения фактора Y ; ΔX и ΔY — отклонение фактических данных отчетного периода от базисных (плановых или фактических за прошлый период) по изучаемым факторам; X_0 и Y_0 — базисные значения факторов X и Y .

Изучим влияние трудовых факторов на динамику розничного товарооборота в действующих ценах торгового предприятия, используя интегральный метод (табл. 1.25).

Таблица 1.25

Алгоритм расчета влияния изменения численности торгово-оперативных работников и их выработки на динамику розничного товарооборота по ОАО «Торговый дом», млн р.

Факторы	Влияние на динамику товарооборота	
	расчет	сумма
Изменение численности торгово-оперативных работников	$\left[47\,819 \times (+15) + \frac{(+5\,640) \times (+15)}{2} \right] : 1\,000$	+759
Изменение производительности труда торгово-оперативных работников	$\left[+5\,640 \times 759 + \frac{(+5\,640) \times (+15)}{2} \right] : 1\,000$	+4 323
<i>Всего</i>	x	+5 082

Таким образом, применение интегрального метода обеспечивает большую точность расчетов влияния трудовых факторов на динамику развития товарооборота (см. табл. 1.24 и 1.25).

Приемом абсолютных разниц или приемом цепных подстановок можно измерить влияние трудовых факторов на выполнение плана и динамику товарооборота отдельных магазинов, их филиалов и других структурных подразделений торгового предприятия (путем составления специальных аналитических таблиц и расчетов).

Среднегодовую выработку на одного торгового работника можно

представить как произведение среднечасовой их выработки на среднюю продолжительность рабочего дня и на среднее число дней, отработанных одним работником за год. Отсюда можно определить влияние на выполнение плана и динамику розничного товарооборота четырех трудовых факторов: 1) среднесписочной численности торговых работников; 2) среднего количества дней, отработанных одним торговым работником за год; 3) средней продолжительности рабочего дня; 4) среднечасовой выработки на одного торгового работника. По данным табл. 1.26 измерим влияние указанных выше факторов на выполнение плана и динамику товарооборота ОАО «Торговый дом», предварительно составив табл. 1.27 и 1.28.

На выполнение плана розничного товарооборота торгового предприятия повлияли следующие трудовые факторы (в млн р.):

- рост численности торговых работников: $40\ 571 - 40\ 250 = +321$;
- уменьшение числа дней, отработанных одним торговым работником за год: $40\ 397 - 40\ 571 = -174$;
- увеличение средней продолжительности рабочего дня: $41\ 394 - 40\ 397 = +997$;
- уменьшение среднечасовой выработки на одного торгового работника: $41\ 377 - 41\ 394 = -17$.

Итого: $41\ 377 - 40\ 250 = +1127$.

На динамику развития товарооборота фирмы «Торговый дом» оказали влияние следующие трудовые факторы (в млн р.):

- рост численности торговых работников: $36\ 850 - 36\ 295 = +555$;
- уменьшение числа дней, отработанных одним торговым работником за год: $36\ 534 - 36\ 850 = -316$;
- увеличение средней продолжительности рабочего дня: $36\ 979 - 36\ 534 = +445$;
- повышение среднечасовой выработки на одного торгового работника: $41\ 377 - 36\ 979 = +4398$.

Итого: $41\ 377 - 36\ 295 = +5082$.

**Информация об отработанном времени и производительности труда
торговых работников по ОАО «Торговый дом»**

Таблица 1.26

Показатель	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
Розничный товарооборот в действующих ценах, млн р.	36 295	40 250	41 377	102,8	+1 127	+5 082	114,0
Среднесписочная численность торговых работников, чел.	1 244	1 253	1 263	100,8	+10	+19	101,5
Среднее число дней, отработанных одним торговым работником за год	233	232	231	99,6	-1	-2	99,1
Средняя продолжительность рабочего дня, ч	8,2	8,1	8,3	102,5	+0,2	+0,1	101,2
Среднечасовая выработка на одного торгового работника, тыс. р.	15,271	17,094	17,087	99,6	-0,007	+1,816	111,9

**Разработочная таблица для изучения влияния трудовых факторов на выполнение плана розничного
товарооборота ОАО «Торговый дом» за отчетный год**

Таблица 1.27

Показатель	Расчет				
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
1. Среднесписочная численность торговых работников	План 1 253	Фактически 1 263	Фактически 1 263	Фактически 1 263	Фактически 1 263
2. Среднее число дней, отработанных одним торговым работником за год	План 232	План 232	Фактически 231	Фактически 231	Фактически 231
3. Средняя продолжительность рабочего дня, ч	План 8,1	План 8,1	План 8,1	Фактически 8,3	Фактически 8,3
4. Среднечасовая выработка на одного торгового работника, тыс. р.	План 17,094	План 17,094	План 17,094	План 17,094	Фактически 17,087
5. Розничный товарооборот за год (стр. 4 × стр. 3 × стр. 2 × стр. 1 : 1000), млн р.	План 40 250	Пересчитанный 40 571	Пересчитанный 40 397	Пересчитанный 41 394	Фактически 41 377

Так как реализацию товаров осуществляют торгово-оперативные работники, то выработка торговых работников находится в прямой зависимости от изменения производительности труда торгово-оперативных работников и их доли в общей численности торговых работников. По сравнению с планом выработка торговых работников возросла на 2,0 %, в том числе за счет повышения производительности труда торгово-оперативных работников — на 1,7 % и в связи с увеличением их доли в общей численности торговых работников — на 0,3 % [(+2,0) - (+1,7)]. По сравнению с прошлым годом выработка торговых работников увеличилась на 12,3 %, в том числе за счет роста выработки торгово-оперативных работников — на 11,8 % и с увеличением доли торгово-оперативных работников в общей численности торговых работников - на 0,5 % [(+12,3) - (+11,8)]. Можно также измерить влияние указанных выше факторов на изменение абсолютного значения выработки торговых работников. План по выработке торговых работников, рассчитанной исходя из товарооборота в действующих ценах, перевыполнен на 638 тыс. р., в том числе за счет роста уровня производительности труда торгово-оперативных работников — на 546 тыс. р. $[32\ 123 \times (+1,7) : 100]$ и в связи с увеличением доли торгово-оперативных работников — на 92 тыс. р. [(+638) - (+546)]. В динамике выработка торговых работников возросла на 3585 тыс. р., в том числе благодаря повышению производительности труда торгово-оперативных работников - на 3443 тыс. р. $[29\ 176 \times (+11,8) : 100]$ и в связи с увеличением доли торгово-оперативных работников в общей численности работающих — на 142 тыс. р. [(+3585) - (+3443)]. Для оценки уровня затрат труда в торговле может применяться показатель численности торговых работников в расчете на один миллион рублей товарооборота. Этот показатель используют для изучения влияния на рост товарооборота повышения производительности труда, когда увеличение товарооборота обеспечено при сокращении численности работающих. Сравнение фактических данных отчетного периода с плановыми, а также с фактическими данными прошлого периода по показателю численности торговых работников в расчете на один миллион товарооборота покажет, как изменился уровень затрат труда в торговле и в каком размере прирост товарооборота обеспечен за счет повышения эффективности труда.

Используя данные плана, бухгалтерского и статистического учета и отчетности по труду, проводят анализ эффективности использования календарного времени. В частности, выявляют потери рабочего времени по болезни и другим причинам (в целом по торговому предприятию и в расчете на одного работающего). Для измерения влияния роста целодневных потерь рабочего времени на выполнение плана розничного товарооборота необходимо сверхплановое их количество умножить на плановую среднечасовую выработку на одного торгового работника. Аналогичным приемом измеряют влияние целодневных потерь рабочего времени на динамику товарооборота.

Далее проводят анализ режима труда и рациональности использования

рабочего времени. Исследования показывают, что торгово-оперативные работники только около 2/3 своего рабочего времени используют на выполнение основных функций, а остальное время заняты вспомогательными операциями или простаивают. Повышения эффективности труда можно добиться путем разделения труда, совмещения профессий, должностей, функций, расширения зон обслуживания, сокращения текучести кадров, привлечения на работу лиц на неполный рабочий день (особенно в часы пик), внедрения достижений научно-технического прогресса, научной организации труда, самообслуживания, других прогрессивных форм торговли, ленточного графика выхода на работу, совершенствования оплаты труда и т.п.

Таблица 1.28

Разработочная таблица для изучения влияния трудовых факторов на динамику розничного товарооборота
ОАО «Торговый дом»

Показатель	Расчет				
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
1. Фактическая среднесписочная численность торговых работников	Прошлый год 1 244	Отчетный год 1 263	Отчетный год 1 263	Отчетный год 1 263	Отчетный год 1 263
2. Фактическое среднее число дней, отработанных одним торговым работником за год	Прошлый год 233	Прошлый год 233	Отчетный год 231	Отчетный год 231	Отчетный год 231
3. Фактическая средняя продолжительность рабочего дня, ч	Прошлый год 8,2	Прошлый год 8,2	Прошлый год 8,2	Отчетный год 8,3	Отчетный год 8,3
4. Фактическая среднечасовая выработка на одного торгового работника, тыс. р.	Прошлый год 15,271	Прошлый год 15,271	Прошлый год 15,271	Прошлый год 15,271	Отчетный год 17,087
5. Розничный товарооборот за год (стр. 4 × стр. 3 × стр. 2 × стр. 1 : 1000), млн р.	Прошлый год 36 295	Пересчитанный 36 850	Пересчитанный 36 534	Пересчитанный 36 979	Отчетный год 41 377

Значительного повышения производительности труда можно достичь за счет сокращения и предупреждения текучести кадров. Социологические исследования показывают, что после принятия решения об увольнении у работника снижается интерес к работе, падает производительность труда. В первый месяц работы на новом месте даже по той же специальности у него выработка ниже на 25—30 %, чем на прежнем месте работы; значительно ниже производительность труда и в последующие месяцы работы. Кроме того, на прием на новую работу уходит в среднем 20—25 дней, а в условиях формирования рыночных отношений и того больше. В процессе анализа необходимо установить, какая проводится работа по закреплению кадров, изучить состояние трудовой дисциплины и дать оценку текучести рабочей силы.

По данным текущего учета, отчетности по труду и прогнозов устанавливают, сколько принято и уволено работников, в том числе по сокращению штатов и в связи с ликвидацией предприятия сколько работников намечено к высвобождению в ближайшие месяцы. Одновременно определяют количество свободных рабочих мест (требуемых работников) на конец отчетного периода и число дополнительных рабочих мест (работников), предполагаемых к введению в ближайшие месяцы. Эта информация позволяет дать оценку наличию и тенденциям развития безработицы на торговом предприятии и разработать меры по ее предупреждению, закреплению кадров.

При изучении движения рабочей силы и текучести кадров рассчитывают ряд коэффициентов. К ним относятся: **коэффициенты по приему и увольнению**, определяемые отношением количества принятых (или уволенных) работников к среднесписочной их численности; **коэффициент текучести кадров**, представляющий собой отношение количества уволенных работников за нарушения трудовой дисциплины, правил торговли, по собственному желанию из-за неудовлетворенности работой и бытовыми условиями и по сокращению штатов (в связи с безработицей, ликвидацией предприятия и т.д.) к среднесписочной их численности; **коэффициент по безработице**, определяемый отношением уволенных работников по сокращению штатов и в связи с ликвидацией предприятия к среднесписочной численности работающих; **коэффициент общего оборота рабочей силы**, исчисляемый отношением принятых и уволенных работников к среднесписочной их численности. Для оценки постоянства кадров определяют **долю работников, состоящих в списочном составе в течение года**.

По торговому предприятию имеются следующие данные о движении трудовых ресурсов (табл. 1.29).

В отчетном году по сравнению с планом и в динамике наблюдается значительная текучесть кадров. В

Таблица 1.29

Информация о приеме и увольнении торговых работников 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. Среднесписочная численность торговых работников, чел.	1 244	1 253	1 263	100,8	+10	+19	101,5
2. Количество принятых работников за год, чел.	54	38	63	165,8	+25	+9	116,7
3. Количество выбывших работников за год, чел.	59	41	60	146,3	+19	+1	101,7
4. В том числе уволенные за нарушения трудовой дисциплины, правил торговли, по собственному желанию из-за неудовлетворенности работой, сокращению штатов	42	34	40	117,6	+6	-2	95,2
5. Общее число принятых и уволенных работников, чел.	113	79	123	155,7	+44	+10	108,8
6. Коэффициент по приему работников (стр. 2 : стр. 1 × 100), %	4,3	3,0	5,0	166,7	+2,0	+0,7	116,3
7. Коэффициент по увольнению работников (стр. 3 : стр. 1 × 100), %	4,7	3,3	4,7	142,4	+1,4	—	100,0
8. Коэффициент текучести кадров (стр. 4 : стр. 1 × 100), %	3,4	2,7	3,2	118,5	+0,5	-0,2	94,1
9. Коэффициент общего оборота рабочей силы (стр. 5 : стр. 1 × 100), %	9,0	6,3	9,7	154,0	+3,4	+0,7	107,8
10. Доля работников, проработавших на торговом предприятии более года, %	93,6	x	92,7	x	x	-1,1	99,0

будущем году предполагается высвобождение 20 работников в связи с сокращением штатов и привлечением на работу лиц на неполный рабочий день. В процессе анализа следует установить причины текучести кадров, принять профилактические меры по ее снижению и социальной защите работающих.

Закрепление кадров, увеличение стажа работы положительно сказывается на повышении квалификации и производственных навыков работников, что в конечном итоге ведет к росту производительности труда и улучшению других показателей хозяйственной деятельности предприятия. В связи с этим необходимо по отдельным группам работников изучить их возрастной состав, стаж работы, в том числе на данном предприятии, условия труда и определить, как это отражается на производительности труда. Это можно сделать, используя приемы сравнения, группировок, корреляции, регрессии, другие экономико-математические методы исследования.

Производительность труда торговых работников определяется техническими, технологическими, организационными, экономическими и социальными факторами. Комплексное и глубокое их изучение позволяет полнее выявить и реализовать резервы повышения эффективности труда. Так как в розничной торговле выработка на одного работника обычно исчисляется в стоимостном выражении, то на ее размер оказывает влияние изменение розничных цен на товары. При повышении розничных цен выработка (объем товарооборота на одного работника) растет, хотя в действительности эффективность труда торговых работников не изменяется. И наоборот, при снижении розничных цен выработка торговых работников в стоимостном выражении уменьшается. Для измерения влияния ценового фактора на производительность труда торговых работников необходимо определить их выработку к товарообороту в действующих и сопоставимых ценах и сравнить полученные результаты. Выработка на одного торгового работника, исчисленная к товарообороту в действующих ценах, за отчетный год составила 32 761 тыс. р., в то время как к товарообороту в сопоставимых ценах она равна 29 544 тыс. р. (см. табл. 1.23). Таким образом повышение розничных цен на товары увеличило выработку торговых работников на 3220 тыс. р. ($32\,761 - 29\,541$), или *на* 11,0 % к производительности труда прошлого года ($3220 : 29\,176 \times 100$).

Большое влияние на производительность труда торговых работников оказывает изменение структуры розничного товарооборота. Если в товарообороте увеличивается доля товаров, требующих меньших трудовых затрат на их реализацию, то за счет этого фактора выработка торговых работников растет, и наоборот. Влияние изменения структуры розничного товарооборота на производительность труда торговых работников можно измерить способом процентных чисел с применением приема абсолютных разниц, если известим потоварные нормы выработки. В настоящее время в розничной торговле таких данных нет.

Уровень производительности труда зависит от изменения доли в общей численности работающих административно-управленческого персонала.

Количественно измерить влияние этого фактора на темп изменения производительности труда можно по следующей формуле:

$$T_{\text{пр}} = \frac{A_0 - A_1}{A_1} \times 100,$$

где $T_{\text{пр}}$ — темп повышения или снижения производительности труда за счет изменения структуры численности торговых работников (изменения в ней доли административно-управленческого персонала), %; A_0 — удельный вес административно-управленческого персонала в базисном периоде (по плану или фактически за прошлый период), %; A_1 — то же в отчетном периоде.

По анализируемому торговому предприятию доля административно-управленческих работников в отчетном году составила 19,8 % при плане 20,2 % и фактически за прошлый год — 20,5 %, т.е. соответственно снизилась на 0,4 % и 0,7 %. В результате уровень производительности труда за счет этого фактора возрос:

по сравнению с планом $0,4 / (100,0 - 20,2) = +0,5$ %;

по сравнению с прошлым годом $0,7 / (100,0 - 20,5) = +0,9$ %.

Большое влияние на повышение производительности труда работников оказывает внедрение в практику достижений научно-технического прогресса. Так, при переходе на работу на суммирующих кассовых аппаратах кассиры освобождаются от подсчетов стоимости покупок, предупреждаются ошибки и примерно на 25 % повышается производительность их труда. Кроме того, улучшается работа узлов расчета и экономится время покупателей. При работе продавцов на электронных весах, указывающих цену и стоимость товара вместе с его весом, эффективность труда возрастает в 2,0—3,0 раза. Особенно значительный эффект дает применение для доставки товаров в магазины тары-оборудования (контейнеров). По подсчетам научно-исследовательских институтов, внедрение тары-оборудования в продовольственной торговле сокращает численность продавцов, контролеров и рабочих примерно на 25 %, заведующих отделами, секциями и их заместителей — на 10 %. Определенный эффект дает применение автоматов по продаже газированной воды, товароборот каждого из них равен обороту сатураторной установки. В то же время только один работник обслуживает 8-10 таких автоматов. Внедрение в торговлю новейших машин и оборудования должно нацеливать на комплексную механизацию и автоматизацию торгово-технологических и производственных процессов. В перспективе, используя передовой опыт функционирования розничных торговых предприятий в странах с развитой рыночной экономикой, должны создаваться магазины-автоматы по продаже штучных и фасованных товаров.

Для обеспечения успешного функционирования, качественного обслуживания покупателей розничные торговые предприятия должны оснащаться персональными компьютерами, сканерами и другой современной техникой.

В результате - внедрения достижений научно-технического прогресса, НОТ, передовых методов работы численность торговых работников фирмы «Торговый

дом» сократилась на 24 чел., что составляет 1,9 % к плановой численности (24 : 1253 x 100) и 1,9 % — к фактической численности работающих за прошлый год (24 : 1244 x 100). За счет этого фактора производительность труда торговых работников возросла по сравнению с планом и прошлым годом на 1,9 % [1,9 : (100,0 - 1,9) x 100].

Влияние внедрения новой техники на определенном участке работы на повышение производительности труда работников торгового предприятия можно измерить при помощи следующей формулы:

$$T_{\text{пр.общ}} = \frac{T_{\text{пр.част}} \times D_{\text{д}}}{100},$$

где $T_{\text{пр.общ}}$ — темп роста производительности труда всех работников торгового предприятия, %; $T_{\text{пр.част}}$ — темп роста производительности труда определенной группы работников на основе внедрения научно-технического прогресса, %; $D_{\text{д}}$ — удельный вес (доля) данной группы работников в общей численности работников торгового предприятия.

Проводимые исследования показывают, что в связи с неравномерностью покупательских потоков потери рабочего времени у продавцов, кассиров и других торгово-оперативных работников составляют 50 % и более. Причем поток покупателей изменяется не только по часам, но и по дням недели. В этих условиях важное значение приобретает привлечение на работу в розничной торговле лиц с неполным рабочим днем. У лиц, работающих в режиме неполного рабочего дня, наблюдается более высокая среднечасовая производительность труда по сравнению с работниками, занятыми в режиме полного рабочего дня. Это объясняется, с одной стороны, тем, что нагрузка на одного торгово-оперативного работника в часы пик выше, чем в обычные часы торговли. С другой стороны, работники, работающие с неполным рабочим днем, заканчивают выполнение своих трудовых обязанностей еще до того, как достигнут такого состояния усталости, когда в конце рабочего дня значительно снижается производительность труда. В отчетном году ОАО «Торговый дом» для работы в часы пик привлекло 30 чел. (студентов, учащихся техникумов, старшекласников, домохозяйек и пенсионеров) на 1/2 ставки. В результате численность торговых работников сократилась на 15 чел. (30 x 50 : 100), или на 1,2 % к плану (15 : 1253 x 100), и на 1,2 % — к прошлому году (15 : 1244 x 100). За счет указанного фактора производительность труда торговых работников по сравнению с планом и в динамике повысилась на 1,2 % [1,2 : (100,0 - 1,2) x 100].

За счет совмещения профессий, должностей и функций численность торговых работников сократилась на 11 чел., или на 0,9 %, и на столько же повысилась производительность их труда.

Большое влияние на рост производительности труда оказывает улучшение условий работы. Исследования показывают, что производительность труда повышается при установке усовершенствованной вентиляции на 5—10 %,

правильном освещении помещений — на 5—15 % и даже за счет окраски стен и других окружающих предметов на рабочих местах в специально подобранные тона — на 2-4 %.

Для обобщения данных анализа влияния факторов на выработку торговых работников составляют табл. 1.30.

Из данных таблицы следует, что торговое предприятие в отчетном году имело значительные возможности повышения производительности труда торговых работников за счет роста эффективности использования рабочего времени и других факторов. Снижение эффективности использования рабочего времени по сравнению с планом привело к уменьшению производительности труда торговых работников на 2,5 %, или на 803 тыс. р. $[32\ 123 \times (-2,5) : 100]$. В связи с этим потери розничного товарооборота составили 1014 млн р. $(-803 \times 1263 : 1000)$.

Выработка торговых работников может изучаться и в натуральных измерителях, особенно при реализации товаров простого однородного ассортимента, а также при выполнении операций при их транспортировке (погрузке, выгрузке и перемещении грузов) и фасовке. Использование натуральных показателей для оценки производительности труда работников торговли позволяет углубить результаты анализа. Однако в настоящее время при изучении производительности труда в розничной торговле они применяются очень редко.

Таблица 1.30

Обобщение данных анализа влияния факторов на производительность труда работников ОАО «Торговый дом» за отчетный год, %

Номер страницы, где взяты данные	Показатель	Изменения по сравнению	
		с планом	с данными прошлого года
61	1. Общее отклонение по уровню производительности труда торговых работников	+2,0	+12,3
	2. Повлияли факторы на производительность труда торговых работников:		
73	а) повышение розничных цен на товары	x	+11,0
74	б) уменьшение доли административно-управленческого персонала в общей численности торговых работников	+0,5	+0,9
75	в) внедрение научно-технического прогресса, передовых методов работы, научной организации труда	+1,9	+1,9
76	г) привлечение на работу лиц на неполный рабочий день (30 торговых работников на 0,5 ставки)	+1,2	+1,2
76	д) совмещение работниками профессий, должностей и функций	+0,9	+0,9
77	е) влияние эффективности использования рабочего времени и других факторов (стр. 1 — стр. 2а, 2б, 2в, 2г, 2д)	-2,5	-3,6

Особое внимание должно быть уделено выявлению и мобилизации резервов повышения производительности труда, имеющих прогнозный характер, использование которых следует запланировать и реализовать в будущем году. Проведенное исследование показало, что фирма «Торговый дом» в планируемом году может привлечь для работы на неполный рабочий день в часы пик (на 0,5 ставки) 58 чел. (студентов, учащихся техникумов, старшеклассников, домохозяйек и пенсионеров). В результате относительное высвобождение работников составит 29 чел., или 2,3 % к фактической численности работающих в отчетном году ($29 : 1263 \times 100$). За счет этого фактора производительность труда торговых работников возрастет на 2,4 % [$2,3 : (100 - 2,3) \times 100$], или на 786 тыс. р. ($32\ 761 \times 2,4 : 100$).

В отделах, секциях и филиалах ОАО «Торговый дом» можно установить 8 суммирующих кассовых аппаратов и 38 электронных весов (с указанием стоимости покупки), что позволит высвободить соответственно 2 чел. ($8 \times 25 : 100$) и 19 чел.; всего — 21 чел. торговых работников. За счет этого фактора относительное высвобождение торговых работников составит 1,7 % ($21 : 1263 \times 100$), и производительность их труда возрастет на 1,7 % [$1,7 : (100,0 - 1,7) \times 100$], что составляет 557 тыс. р. ($32\ 761 \times 1,7 : 100$).

За счет совмещения профессий, должностей и функций можно относительно высвободить 18 чел., что составляет 1,4 % к фактической численности торговых работников за отчетный год. В результате производительность их труда возрастет на 1,4 % [$1,4 : (100,0 - 1,4) \times 100$], или на 459 тыс. р. ($32\ 761 \times 1,4 : 100$).

За счет предупреждения прогулов и сокращения потерь рабочего времени в связи с профилактикой заболеваний работников, а также уменьшением до минимума дополнительных отпусков с разрешения администрации торгового предприятия фонд рабочего времени может возрасти на 4681 день. Фактическое число дней, отработанных одним торговым работником за отчетный год, составило 231. За счет этого фактора относительное высвобождение численности торговых работников составит 20 чел. ($4681 : 231$), или 1,6 % ($20 : 1263 \times 100$). Производительность их труда повысится на 1,6 % [$1,6 : (100,0 - 1,6) \times 100$], что составит 524 тыс. р. ($32\ 761 \times 1,6 : 100$).

Для обобщения прогнозных резервов роста производительности труда работников торгового предприятия составляют табл. 1.31.

В будущем году работники фирмы «Торговый дом» могут повысить производительность труда на 7,1 %, или на 2326 тыс. р. Относительное высвобождение торговых работников составит 6,6 % [$7,1 : (100,0 + 7,1) \times 100$], или на 84 чел. ($1263 \times 6,6 : 100$). За счет этого фактора розничный товароборот торгового предприятия возрастет на 2752 млн р. ($32\ 761 \times 84 : 1000$).

Таблица 1.31

Обобщение прогнозных резервов повышения производительности труда работников ОАО «Торговый дом» на будущий год

Номер страницы, где взяты данные	Прогнозные резервы	Размер резервов	
		сумма, тыс. р.	в % к фактически достигнутому уровню производительности труда в отчетном году
78	Привлечение на работу лиц на неполный рабочий день (58 чел. на 0,5 ставки)	786	2,4
78	Установка в торговой сети фирмы «Торговый дом» 8 суммирующих кассовых аппаратов и 38 электронных весов	557	1,7
78	Совмещение торговыми работниками профессий, должностей и функций	459	1,4
79	Предупреждение прогулов, сокращение потерь рабочего времени по болезни и в связи с предоставлением дополнительных отпусков с разрешения администрации торгового предприятия	524	1,6
	<i>Итого</i>	2 326	7,1

1.7 Анализ состояния, развития и использования материально-технической базы розничной торговли

На выполнение плана и динамику товарооборота большое влияние оказывают состояние, развитие и эффективность использования материально-технической базы торговли. Под материально-технической базой прежде всего имеются в виду **основные средства (фонды)**. В торговле по принадлежности они подразделяются на *собственные* и *арендованные*. В процессе анализа основные средства должны изучаться комплексно, независимо от их принадлежности. Основные средства подразделяются на производственные и непроизводственные. *Производственные* основные средства (участвующие в предпринимательской деятельности) классифицируются по отраслям народного хозяйства: промышленности, сельского хозяйства, торговли, общественного питания, строительства, заготовительных организаций и др. *Непроизводственные* основные средства включают здания, сооружения и инвентарь, находящиеся в ведении жилищно-коммунальных хозяйств, предприятий бытового обслуживания, органов просвещения, культуры, здравоохранения, физкультуры и социального обеспечения. В первую очередь изучают производственные основные средства, обеспечивающие нормальное функционирование торговых предприятий. По выполняемым функциям производственные основные средства подразделяются на активные и пассивные. К *активным* относят машины, оборудование, приборы и тому подобные основные средства, непосредственно участвующие в торгово-производственных процессах. *Пассивные* основные средства включают здания, сооружения, передаточные устройства и транспортные средства, обеспечивающие нормальное функционирование активных основных средств. По назначению основные средства торговых предприятий подразделяются на здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь и другие виды основных средств.

Последние годы в нашей стране успешно развивается сеть супермаркетов и гипермаркетов, крупных торговых центров, создаются агрегированные торговые структуры, транспортно-складские комплексы, автоматизированные системы управления современными системами безналичных расчетов с покупателями с применением пластиковых и дисконтных карт. Все это вызывает необходимость крупных капитальных вложений, а следовательно, комплексного и глубокого исследования их экономической целесообразности и эффективности.

Анализ материально-технической базы торговли обычно начинают с изучения и оценки состава и структуры производственных основных средств. В торговле, как и в других отраслях народного хозяйства, происходит перевооружение предприятий современными машинами и оборудованием, и

поэтому их доля в общем объеме основных средств должна расти. Необходимо отметить, что техническая оснащенность многих розничных торговых предприятий низка. Далеко не полностью удовлетворяются потребности отрасли по выпуску торгового -технологического и подъемно-транспортного оборудования. В связи с этим ставится задача улучшать использование имеющегося парка машин и оборудования, своевременно и полно оснащать торговые предприятия современной техникой.

Изучим состав и структуру производственных и непроизводственных основных средств торгового предприятия, составив табл. 1.32.

Основные средства по ОАО «Торговый дом» за отчетный год возросли на 693 млн р. (9058 - 8365), или на 8,3 %, в том числе производственные основные средства увеличились на 694 млн р. (на 8,5 %). Как положительное, следует отметить более высокие темпы роста активных основных средств (машин и оборудования). В результате их доля во всех основных средствах увеличилась с 23,0 % на начало года до 25,5 % — на конец. Увеличение стоимости основных средств на конец года по сравнению с началом в основном связано с их переоценкой. Доценка основных средств за отчетный год составила 602 млн р., а их поступление — 91 млн р. (в основном машин и оборудования).

Для оценки состояния основных средств и их влияния на торгово-производственные процессы определяют следующие показатели:

- **коэффициент физического износа основных средств**, рассчитываемый отношением суммы износа к первоначальной или восстановительной их стоимости;
- **коэффициент обновления**, определяемый отношением суммы вновь поступивших основных средств за год (или за более длительный период) к их остатку на конец года;
- **коэффициент выбытия**, определяемый отношением выбывших основных средств за год (или за более длительный период) к их остатку на начало года;
- **коэффициент прироста основных средств**, исчисляемый отношением суммы их прироста за год к остатку основных средств на начало года;
- **долю активной части производственных основных средств** в общей их стоимости, которая характеризует технический уровень торгового предприятия;
- **показатель фондовооруженности труда**, рассчитываемый отношением среднегодовой стоимости производственных основных средств к среднесписочной численности работников;
- **показатель технической вооруженности труда**, определяемый отношением среднегодовой стоимости активных производственных основных средств к среднесписочной численности работающих.

Анализ показателей оценки состояния основных средств обычно проводят в динамике, так как на практике отсутствует планово-нормативная информация.

Таблица 1.32

**Информация о динамике основных средств по первоначальной стоимости
по ОАО «Торговый дом» за отчетный год, млн р.**

Вид основных средств	Остаток на начало года		Поступило за год	Выбыло за год	Остаток на конец года		Наличие основных средств на конец года в % к началу года
	сумма	удельный вес, %			сумма	удельный вес, %	
Здания	6 007	71,8	548	312	6 243	68,9	103,9
Сооружения	21	0,3	30	—	51	0,6	242,9
Передаточные устройства	—	—	—	—	—	—	—
Машины и оборудование	1 924	23,0	467	81	2 310	25,5	120,1
Транспортные средства	121	1,4	36	23	134	1,5	110,7
Инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности	290	3,5	42	17	315	3,5	108,6
Другие виды основных средств	2	—	3	—	5	0,1	250,0
<i>Всего</i>	8 365	100	1 126	433	9 058	100	108,3
В том числе производственные основные средства	8 207	98,1	1 118	424	8 901	98,3	108,5
Износ всех основных средств	2 930	35,0	х	х	3 279	36,2	111,9
Остаточная стоимость всех основных средств	5 435	65,0	х	х	5 779	63,8	106,3
Износ машин и оборудования	743	38,6	х	х	832	36,0	112,0

Коэффициенты обновления, выбытия и прироста основных средств необходимо изучать взаимосвязанно (по всем основным средствам и отдельно — по производственным основным фондам, а внутри их — по отдельным видам основных средств), что позволяет глубоко проанализировать и оценить воспроизводство материально-технической базы торговли.

Необходимо также определить обеспеченность торговых предприятий отдельными видами машин, оборудования, помещениями (сравнением фактического их наличия с плановой потребностью для успешной торговой и другой деятельности). Обобщающими показателями оценки обеспеченности предприятий торговли производственными основными фондами являются фондовооруженность и техническая вооруженность труда. Рост фондовооруженности и особенно технической вооруженности ведет к повышению производительности труда. В связи с этим их следует анализировать взаимосвязано (сопоставлением за ряд лет темпов роста производительности труда, фондовооруженности и технической вооруженности труда).

Для оценки технической оснащенности торговых предприятий определяют **стоимость активной части основных производственных средств на 100 м² торговой площади**. Кроме того, исчисляют **коэффициент механизации труда**, представляющий собой долю работников, у которых труд механизирован более чем на 50 %, в общей численности работающих, и **коэффициент механизации работ**, определяемый отношением затрат времени на выполнение работ механизированным путем к общим затратам рабочего времени. Коэффициенты механизации труда и механизации работ обычно изучают по отдельным группам работников, что помогает полнее выявить возможности и резервы дальнейшей механизации и автоматизации торгово-производственных процессов.

Важным показателем технического состояния производственных основных средств является возрастной состав машин и оборудования. Машины и оборудование со сроком службы более 10 лет физически и особенно морально устаревают и их необходимо своевременно заменять. Анализ возрастного состава машин и оборудования должен проводиться по отдельным **их** видам с использованием стоимостных, натуральных и относительных показателей. Относительным показателем, в частности, может быть удельный вес (доля) каждой возрастной группы в общем количестве или в общей стоимости машин и оборудования.

Машины и оборудование по срокам их службы обычно группируют в следующих интервалах: до 5 лет; 5-10 лет; 10—15 лет; 15—20 лет и свыше 20 лет. Следует также определить и проанализировать средний возрастной их состав (по отдельным группам машин и оборудования и в целом по предприятию).

В процессе анализа необходимо установить, как развивается материально-техническая база торговли, изучить своевременность ввода в действие построенных основных средств. Согласно действующим нормативам, продолжительность строительства одноэтажного продовольственного магазина

площадью 700 м² — 14 месяцев; непродовольственного одноэтажного магазина площадью до 800 м² — 11 месяцев; двухэтажного универсама площадью до 700 м² — 21 месяц и т.д. Если план ввода в действие торговой сети и складских помещений не выполнен, то необходимо подсчитать потери в розничном товарообороте и прибыли. Потери в товарообороте определяют прямым счетом. Если удлинение сроков строительства составляет один, два, три и более полных месяца, то потери в товарообороте берутся в размере плана розничной реализации товаров на этот период. Если удлинение сроков строительства составляет неполный месяц, то предварительно определяют плановую среднедневную реализацию товаров, которую затем умножают на количество рабочих дней удлинения сроков строительства.

В анализируемом году фирма «Торговый дом» планировала открыть один магазин (с 1 июля), одну палатку (с 1 апреля) и два киоска (с 1 мая). План товарооборота установлен магазину на июль — декабрь 960 млн р.; палатке на апрель — 125 млн р.; каждому киоску на май — по 24 млн р. Магазин в отчетном году не введен в эксплуатацию. Палатка начала работать с 12 апреля (в апреле 25 рабочих дней, из них палатка не работала 10 рабочих дней). Киоски были открыты своевременно. Опоздания вводом в эксплуатацию палатки привели к уменьшению объема товарооборота на 50 млн р. (125 : 25 x 10). Общие потери товарооборота по указанной причине за год составили 1010 млн р. (960 + 50). В процессе дальнейшего анализа необходимо установить причины нарушения сроков строительства и ввода в действие магазинов, другой торговой сети, развозной и разносной торговли, принять меры по развитию материально-технической базы торговли и повышению эффективности ее использования. Аналогично подсчитывают потери розничного товарооборота в связи с удлинением сроков проведения текущего и капитального ремонтов, инвентаризаций и проверок. По торговому предприятию потери товарооборота по указанным причинам составили 520 млн р.

Важным вопросом анализа является изучение размеров магазинов и их специализации. Практика показывает, что наиболее высокую эффективность имеют в продовольственной торговле универсамы, а в непродовольственной — универмаги. Универсамы обычно функционируют на основе индустриальной технологии доставки и продажи товаров, прогрессивных методов обслуживания покупателей. В них примерно на 30 % выше выработка на 1 м² торговой площади, на 25 % ниже издержки обращения, чем в продовольственных магазинах с универсальным ассортиментом. В универсамах обеспечивается комплексное предложение продовольственных товаров повседневного спроса, что сокращает нерациональные затраты времени покупателей на совершение покупок. По расчетам научно-исследовательских институтов, оптимально доля универсамов должна составлять примерно 70 % от общей площади всех продовольственных магазинов города. Аналогичные преимущества имеют и универмаги. В процессе анализа следует установить, какие имеются возможности для улучшения структуры торговой сети, расширения сети

универсамов и универмагов, повышения эффективности работы магазинов.

Большое значение для развития розничного товарооборота и улучшения обслуживания покупателей имеет правильное размещение торговой сети. Исследования показывают, что радиус обслуживания покупателей по товарам повседневного спроса не должен превышать 400—500 м. В связи с этим необходимо изучить, соответствует ли дислокация магазинов другой торговой сети созданию максимальных удобств покупателям. Применяя приемы линейного программирования, можно разработать оптимальный вариант размещения торговой сети в городе (районе) и определить эффективность его внедрения.

Улучшению обслуживания покупателей и повышению эффективности использования материально-технической базы способствует развитие прогрессивных форм торговли (самообслуживания, продажи товаров по заказам, образцам, с открытой выкладкой, доставки товаров на дом). Практика показывает, что в торговых залах магазинов самообслуживания можно разместить и реализовать на 20—30 % больше разновидностей товаров, чем в магазинах с традиционными формами торговли. При продаже товаров по методу самообслуживания на 15-20 % сокращаются затраты времени покупателей на приобретение товаров. Наибольшая эффективность в продовольственных магазинах самообслуживания достигается, если доля фасованных товаров в их товарообороте составляет более 90 %, в том числе промышленной фасовки — не менее 80 %. По рекомендациям Украинского научно-исследовательского института торговли и общественного питания (УкрНИИТОПа) доля продажи товаров по методу самообслуживания должна составлять не менее 80 %, в том числе в торговле продовольственными товарами — не менее 85 %.

Для оценки экономической эффективности функционирования магазинов самообслуживания необходимо сравнить результаты их хозяйственной деятельности с показателями работы предприятий, осуществляющих торговлю традиционным методом, по степени выполнения плана товарооборота и темпам его роста в динамике, выработке на одного торгового работника и на 1 м² торговой площади, соотношениям темпов роста производительности труда и средней заработной платы, уровням издержек обращения, доходности, рентабельности и т.п.

При анализе и оценке деятельности магазинов самообслуживания следует использовать технологические показатели (долю торговой площади в общей площади магазинов; коэффициент установочной площади, т.е. занятой под оборудованием; долю товарных запасов, размещенных в торговом зале; число разновидностей реализуемых товаров и др.) и социальные (затраты времени покупателей на совершение одной покупки; коэффициент завершенности покупок; количество услуг, оказываемых покупателям, и т.п.). Следовательно, проводя анализ, подсчитывают не только экономический, но и социальный эффект. Социальный эффект магазинов самообслуживания проявляется в повышении культуры торговли, экономии времени покупателей на приобретение

товаров, росте дополнительных услуг покупателям и т.д. Проведенные исследования показывают, что многие магазины самообслуживания имеют низкую эффективность в связи с узким ассортиментом товаров, неправильным его формированием, недостатками в торгово-производственных процессах, товароснабжении, организации труда и материальной ответственности. Доля фасовщиков в магазинах самообслуживания нередко составляет 10—15 % от общей численности работников. В то же время в магазинах с традиционными формами торговли они обычно отсутствуют.

Показателями интенсивности и эффективности использования материально-технической базы на розничных торговых предприятиях (в том числе и в магазинах самообслуживания) помимо объема товарооборота на 1 м² торговой или всей площади является **фондоотдача** (объем товарооборота на один рубль всех производственных основных средств или активной их части), **фондоёмкость** (размер основных средств на один рубль товарооборота). Анализ показателей фондоотдачи и фондоёмкости в торговле чаще всего проводят в динамике, так как сложно определить плановую среднегодовую стоимость производственных основных средств. В процессе анализа основное внимание уделяют выявлению и мобилизации резервов роста фондоотдачи при повышении качества обслуживания покупателей. Если в изучаемом периоде произошла переоценка производственных основных средств, то ее влияние на фондоотдачу измеряют путем расчета последней до и после указанных изменений и сравнением полученных результатов.

Фирма «Торговый дом» имеет следующие данные по использованию производственных основных средств (табл. 1.33).

План розничного товарооборота торговым предприятием перевыполнен на 2,8 %, в том числе за счет увеличения среднегодовой стоимости производственных основных средств на 1,8 % и благодаря повышению фондоотдачи — на 1,0 % (2,8 — 1,8). В динамике товарооборот возрос на 9,0 % в связи с увеличением среднегодовой стоимости производственных основных средств и на 5,0 % (14,0 - 9,0) за счет повышения фондоотдачи.

В отчетном году фондоотдача всех производственных основных фондов составила 4,837 р., что на 0,046 р. больше плана и на 0,211 р. выше прошлого года. За счет повышения розничных цен на товары фондоотдача возросла на 0,475 р. (4,837 — 4,362), что составляет 10,3 % к фактическому ее уровню за прошлый год (0,475 : 4,626 x 100).

На фондоотдачу большое влияние оказывает переоценка (дооценка или уценка) основных средств. При дооценке основных средств фондоотдача снижается, при уценке — растет. Для измерения влияния этого фактора на фондоотдачу необходимо определить ее уровень с учетом переоценки основных средств и сравнить с фактической фондоотдачей отчетного года. За счет дооценки среднегодовая стоимость основных производственных фондов по предприятию торговли возросла на 602 млн р. Определим фондоотдачу за отчетный год, исключив стоимость дооценки основных средств: 41 377 : (8554 -

602) = 5,203 р. Таким образом, дооценка производственных основных фондов на 602 млн р. привела к снижению фондоотдачи на 0,366 р. (4,837 - 5,203), что составляет 7,9 % к фактическому ее размеру за прошлый год (0,366 : 4,626 x 100).

Фондоемкость всех производственных основных средств в отчетном году составила 0,207 р. и снизилась по сравнению с планом на 0,002 р., и с прошлым годом на 0,009 р. Как положительное необходимо отметить увеличение фондовооруженности и технической вооруженности труда.

Темпы роста среднегодовой стоимости активных основных средств по сравнению с планом опережали темпы увеличения товарооборота. В результате их фондоотдача снизилась по сравнению с планом на 0,159 р. В динамике наблюдается обратная закономерность в эффективности использования активных основных производственных фондов.

Для изучения и оценки влияния материально-технической базы торговли на развитие розничного товарооборота ОАО «Торговый дом» составляют табл. 1.34 и 1.35.

Рост среднегодовой стоимости всех производственных основных средств обеспечил увеличение объема товарооборота по сравнению с планом и прошлым годом соответственно на 733 млн р. и на 3275 млн р. Повышение фондоотдачи в динамике способствовало росту розничного товарооборота на 1807 млн р. Следует отметить, что повышение фондоотдачи вызвано в основном ростом розничных цен на товары.

За счет повышения розничных цен на товары фондоотдача всех производственных основных средств увеличилась на 0,475 р., а розничный товарооборот торгового предприятия возрос на 4063 млн р. (+0,475 x 8554).

Увеличение среднегодовой стоимости активных производственных основных средств по сравнению с планом способствовало росту товарооборота, а снижение их фондоотдачи отрицательно сказалось на развитии розничной реализации товаров. Далее необходимо изучить рациональность использования площадей торговых предприятий, установить возможности расширения торговой площади за счет сокращения подсобных и складских площадей, переоборудования и лучшей планировки торгового зала, оптимального размещения в нем товаров и т.п. Следует также установить, как магазины обеспечены оборудованием и машинами (современными измерительными приборами, кассовыми аппаратами, холодильным оборудованием, транспортными средствами, автоматами по продаже товаров, сканерами, терминалами, другими техническими средствами автоматизации учета и контроля реализации отдельных товаров и др.) и насколько эффективно они используются.

Таблица 1.33

**Информация об обеспеченности и эффективности использования производственных основных средств
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, млн р.:							
в действующих ценах	36 295	40 250	41 377	102,8	+1 127	+5 082	114,0
в сопоставимых ценах	36 295	х	37 310	х	х	+1 015	101,4
2. Среднегодовая стоимость производственных основных средств в действующей оценке, млн р.	7 846	8 401	8 554	101,8	+153	+708	109,0
3. В том числе активной их части	1 824	1 946	2 016	103,6	+70	+192	110,5
4. Фондоотдача всех производственных основных средств, исходя из товарооборота, р.:							
в действующих ценах	4,626	4,791	4,837	101,0	+0,046	+0,211	104,6
в сопоставимых ценах	4,626	х	4,362	х	х	-0,264	94,30
5. Фондоотдача активных производственных основных средств, исходя из товарооборота, р.:							
в действующих ценах	19,899	20,683	20,524	99,2	-0,159	+0,625	103,1
в сопоставимых ценах	19,899	х	18,507	х	х	-1,392	93,0
6. Фондоёмкость всех производственных основных средств, р.	0,216	0,209	0,207	99,0	-0,002	-0,009	95,8
7. Среднесписочная численность торговых работников, чел.	1244	1253	1263	100,8	+10	+19	101,5
8. Фондовооруженность труда торговых работников (стр. 2 : стр. 7), млн р.	6,307	6,705	6,773	101,0	+0,068	+0,466	107,4
9. Техническая вооруженность труда торговых работников (стр. 3 : стр. 7), млн р.	1,466	1,553	1,596	102,8	+0,043	+0,130	108,9

Таблица 1.34

Алгоритм расчета влияния материально-технической базы торговли на развитие розничного товарооборота в действующих ценах ОАО «Торговый дом», млн р.

Факторы	Влияние на выполнение плана товарооборота		Влияние на динамику товарооборота	
	расчет	сумма	расчет	сумма
Изменение среднегодовой стоимости производственных основных средств	$+153 \times 4,791$	+733	$+708 \times 4,626$	+3 275
Изменение фондоотдачи производственных основных средств	$+0,046 \times 8 554$	+394	$+0,211 \times 8 554$	+1 807
В том числе изменение фондоотдачи за счет повышения розничных цен на товары	x	x	$(4,837 - 4,362) \times 8 554$	+4 063
<i>Всего</i>	x	+1 127	x	+5 082

Таблица 1.35

Алгоритм расчета влияния активных производственных основных средств и эффективности их использования на развитие розничного товарооборота в действующих ценах ОАО «Торговый дом», млн р.

Факторы	Влияние на выполнение плана товарооборота		Влияние на динамику товарооборота	
	расчет	сумма	расчет	сумма
Изменение среднегодовой стоимости активных производственных основных средств	$+70 \times 20,683$	+1 448	$+192 \times 19,899$	+3 822
Изменение фондоотдачи активных производственных основных средств	$-0,159 \times 2 016$	-321	$+0,625 \times 2 016$	+1 260
В том числе изменение фондоотдачи за счет повышения розничных цен на товары	x	x	$(20,524 - 18,507) \times 2 016$	+4 066
<i>Всего</i>	x	+1 127	x	+5 082

Использование материально-технической базы торговли непосредственно связано с режимом работы магазинов и, в частности, со сменностью их работы, временем начала и окончания рабочего дня, обеденного перерыва, выходными и санитарными днями. На практике отдельные продовольственные магазины работают с 8 или 9 ч утра в одну смену. Услугами таких торговых предприятий не может пользоваться преобладающая часть занятого населения (работающие в первую смену). Изучая режим работы магазинов, необходимо проверить, насколько он отвечает требованиям оптимального обслуживания покупателей. По магазинам, работающим в одну смену, определяют целесообразность их перевода на работу в полторы смены или изменения времени начала и окончания рабочего дня. По полутора- и двухсменным магазинам выявляют возможности повышения эффективности их работы в отдельные часы, особенно в вечернее время. При проведении такого анализа широко используют хронометражные наблюдения и производят подсчет выручки в отдельные часы работы. Изучение потоков покупателей в отдельные часы по дням рабочей недели позволяет разработать оптимальные графики выхода на работу продавцов, кассиров, других работников, обеспечивающие в часы пик привлечение максимально возможного числа работающих. Следует иметь в виду, что каждый дополнительный час работы магазина ведет к росту издержек обращения и особенно расходов на оплату труда. Необходимо также подсчитать потери рабочего времени, а в связи с этим и товарооборота, вследствие внепланового закрытия магазинов для проведения инвентаризаций, проверок и т.п. Одновременно изучают прогрессивность торговых и других технологических процессов, выявляют пути их совершенствования, что положительно сказывается на хозяйственной деятельности магазинов. В процессе анализа эффективности использования материально-технической базы магазинов следует определить, как изменились по сравнению с планом и прошлым годом торговая площадь, количество рабочих дней за год, средняя продолжительность рабочего дня и выработка (объем товарооборота) на 1 м² торговой площади за 1 ч работы и как повлияли

Таблица 1.36

Информация о режиме работы структурных подразделений
ОАО «Торговый дом»

Показатель	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
Торговая площадь, м ²	4 880	5 000	5 065	101,3	+65	+185	103,8
Количество рабочих дней за год	325	330	328	99,4	-2	+3	100,9
Средняя продолжительность рабочего дня, ч	11,0	11,0	11,2	101,8	+0,2	+0,2	101,8
Выработка на 1 м ² торговой площади за час работы, тыс. р.	2,080	2,218	2,224	100,3	+0,006	+0,144	106,9
Розничный товарооборот в действующих ценах за год, млн р.	36 295	40 250	41 377	102,8	+1 127	+5 082	114,0

эти факторы на развитие товарооборота. По данным табл. 1.36 изучим режим работы структурных подразделений ОАО «Торговый дом»

Показатели, характеризующие режим работы структурных подразделений торгового предприятия, повлияли на выполнение плана и динамику розничного товарооборота в различных направлениях: одни способствовали его росту; другие привели к уменьшению розничной реализации товаров. Для измерения влияния изменения режима работы структурных подразделений фирмы «Торговый дом» на выполнение плана товарооборота применим прием цепных подстановок, составив табл. 1.37.

Из данных табл. 1.37 следует, что на выполнение плана розничного товарооборота повлияли следующие факторы (в млн р.):

- рост торговой площади: $40\ 780 - 40\ 250 = +530$;
- уменьшение количества рабочих дней в году: $40\ 533 - 40\ 780 = -247$;
- увеличение продолжительности рабочего дня: $41\ 270 - 40\ 533 = +737$;
- повышение выработки на $1\ \text{м}^2$ торговой площади за час работы: $41\ 377 - 41\ 270 = +107$.

Итого: $41\ 377 - 40\ 250 = +1127$.

Таблица 1.37

Разработочная таблица для изучения влияния режима работы структурных подразделений ОАО «Торговый дом» на выполнение плана розничного товарооборота за отчетный год

Показатель	Расчет				
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
1. Торговая площадь, м ²	План 5 000	Фактически 5 065	Фактически 5 065	Фактически 5 065	Фактически 5 065
2. Количество рабочих дней за год	План 330	План 330	Фактически 328	Фактически 328	Фактически 328
3. Средняя продолжительность рабочего дня, ч	План 11,0	План 11,0	План 11,0	Фактически 11,2	Фактически 11,2
4. Выработка на $1\ \text{м}^2$ торговой площади за час работы, тыс. р.	План 2,218	План 2,218	План 2,218	План 2,218	Фактически 2,224
5. Розничный товароборот в действующих ценах за год (стр. 4 × стр. 3 × стр. 2 × стр. 1 : 1 000), млн р.	План 40 250	Пересчитанный 40 780	Пересчитанный 40 533	Пересчитанный 41 270	Фактически 41 377

Для изучения влияния режима работы структурных подразделений фирмы «Торговый дом» на динамику развития розничного товарооборота составим табл. 1.38.

Рост розничного товарооборота по сравнению с прошлым годом явился

результатом влияния следующих факторов (в млн р.):

- увеличения торговой площади: $37\ 663 - 36\ 295 = +1368$;
- роста количества рабочих дней в году: $38\ 011 - 37\ 663 = +348$;
- увеличения продолжительности рабочего дня: $38\ 702 - 38\ 011 = +691$;
- повышения выработки на $1\ \text{м}^2$ торговой площади за 1 ч работы: $41\ 377 - 38\ 702 = +2675$.

Итого: $41\ 377 - 36\ 295 = +5082$.

Таблица 1.38

Разработочная таблица влияния изменения режима работы структурных подразделений ОАО «Торговый дом» на динамику развития розничного товарооборота

Показатель	Расчет				
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
1. Фактическая торговая площадь, м^2	Прош- лый год 4 880	Отчет- ный год 5 065	Отчет- ный год 5 065	Отчет- ный год 5 065	Отчет- ный год 5 065
2. Фактическое число ра- бочих дней за год	Прош- лый год 325	Прош- лый год 325	Отчет- ный год 328	Отчет- ный год 328	Отчет- ный год 328
3. Фактическая средняя про- должительность рабочего дня, ч	Прош- лый год 11,0	Прош- лый год 11,0	Прош- лый год 11,0	Отчет- ный год 11,2	Отчет- ный год 11,2
4. Фактическая выработка на $1\ \text{м}^2$ торговой площади за час работы, тыс. р.	Прош- лый год 2,080	Прош- лый год 2,080	Прош- лый год 2,080	Прош- лый год 2,080	Отчет- ный год 2,224
5. Розничный товарооборот в действующих ценах за год (стр. 4 × стр. 3 × стр. 2 × × стр. 1 : 1 000), млн р.	Прош- лый год 36 295	Пере- считан- ный 37 663	Пере- считан- ный 38 011	Пере- считан- ный 38 702	Отчет- ный год 41 377

Завершается анализ разработкой мер по реализации выявленных резервов развития и повышения эффективности использования материально-технической базы торговли, улучшения обслуживания покупателей. Особое внимание уделяют прогнозным резервам, использование которых должно быть осуществлено в будущем периоде. Проведенный анализ показал, что в будущем году можно продлить время работы филиала № 1 с 8 до 10 ч, или на 25,0 % $[(10 - 8) : 8 \times 100]$. Исследования показывают, что при удлинении времени работы магазинов на 10 % прирост товарооборота составляет примерно 7 %. Следовательно, удлинение времени работы филиала № 1 позволит увеличить розничный товарооборот в предстоящем году на 615 млн р. $(3515 \times 25 \times 7 / 100 \times 10)$

В будущем году планируется открыть три киоска, годовой объем товарооборота каждого из них равен 302 млн р. За счет данного фактора прогнозные резервы роста розничного товарооборота составляют 906 млн р. (302 x 3).

1.8. Анализ качества торгового обслуживания покупателей

Качество торгового обслуживания населения — обширное и емкое понятие. Оно включает степень удовлетворения покупательского спроса на отдельные товары, соблюдение ассортиментного минимума, широту ассортимента, завершенность покупки, культуру торговли, развитие прогрессивных форм торгового обслуживания населения, оказание дополнительных услуг покупателям, время их обслуживания и т.п. Анализ качества торгового обслуживания покупателей обычно начинают с изучения выполнения плана и динамики розничного товарооборота в ассортиментном разрезе. Однако данные о развитии реализации товаров по укрупненным товарным группам не могут служить основанием для оценки удовлетворения покупательского спроса. Для изучения этого вопроса используют материалы книг учета удовлетворенного и неудовлетворенного спроса покупателей, по данным которых устанавливают случаи и причины отсутствия в розничной торговой сети нужных для населения товаров. Многие товары, особенно непродовольственные, являются сложноассортиментными, и покупатели предъявляют спрос на товары определенных фасонов, расцветок, размеров и т.д. В связи с этим необходимо изучить, по каким товарам спрос оказался неудовлетворенным и какие из них пользуются повышенным спросом. Все это позволит предъявлять промышленным и оптовым предприятиям-поставщикам более обоснованные заказы на поставку товаров.

Анализ внутригруппового ассортимента реализуемых товаров проводят на основе выборок по данным текущего учета, первичных товарных документов, инвентаризаций и т.п. Используя эту информацию, можно определить объем реализации товаров определенных наименований, видов, размеров, сортов; изучить их качество и установить пути и возможности улучшения маркетинговой деятельности торгового предприятия. По данным проведенных проверок, обследований и оперативного учета удовлетворения покупательского спроса изучают качество торгового обслуживания населения, соблюдение магазинами ассортиментного минимума, выявляют случаи и причины перебоев в торговле отдельными, и прежде всего достаточными, товарами. Необходимо также проанализировать материалы выборочных обследований, проводимых органами Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, торговыми предприятиями, их ассоциациями и НИИ, продажи отдельных товаров на душу населения, распределения семейного бюджета, соблюдения научно обоснованных норм потребления отдельных товаров. Все это позволяет выявить слабые места в развитии розничного товарооборота, удовлетворении потребностей

населения в необходимых товарах и принять меры по улучшению маркетинговой деятельности магазинов и другой торговой сети.

В розничной торговле находится более миллиона наименований товаров, В связи с этим анализ внутригруппового их ассортимента является весьма трудоемким делом и может проводиться только при использовании ЭВМ и другой современной техники. Применение ЭВМ позволяет осуществлять учет и анализ движения товаров, в том числе и розничной их реализации в самом широком ассортименте.

В процессе анализа необходимо изучить развитие самообслуживания, других прогрессивных форм торговли, количество и качество оказываемых покупателям дополнительных услуг и определить их эффективность. Анализ информации о дополнительных услугах покажет, как повышается качество торгового обслуживания покупателей. По оценкам специалистов, каждая семья ежедневно затрачивает на покупку товаров 1,5 ч. Затраты времени покупателей снижаются при работе магазинов по методу самообслуживания на 30 %, при продаже товаров по заказам с получением их в магазине — на 50 %, по заказам с доставкой товаров на дом — на 70 % (по сравнению с традиционной формой обслуживания покупателей). Выявление путей и возможностей сокращения затрат времени покупателей на приобретение товаров, повышения качества их обслуживания — одна из главных задач анализа хозяйственной деятельности розничных торговых предприятий. Путем личных наблюдений и хронометража можно установить наличие очередей, потери времени покупателей, связанные с поиском нужных товаров, ожиданием обслуживания и их приобретением. Для снижения издержек потребления и более полного удовлетворения спроса покупателей на товары необходимо применять рациональные методы труда, обеспечивать в часы пик работу в торговом зале максимального числа работников. Используя методы теории массового обслуживания и данных хронометражных наблюдений, можно разработать оптимальные графики выхода на работу отдельных работников.

Таким образом, для оценки качества торгового обслуживания населения необходимо иметь информацию об ассортименте и качестве реализуемых товаров, соблюдении ассортиментного минимума, культуре и скорости обслуживания покупателей. Получить указанную информацию можно путем проведения специальных обследований и анкетного опроса покупателей. Качество обслуживания может быть оценено покупателями оценками «отличное», «хорошее», «удовлетворительное» и «неудовлетворительное». Изучение доли каждого вида ответов в общем их числе позволяет дать оценку качества торгового обслуживания населения. Для обобщающей оценки результатов обследования по следующей формуле определяют комплексный показатель качества обслуживания покупателей (K^{\wedge}):

$$K_{\text{кач}} = \frac{\sum X_1 + \sum X_2 - \sum X_4}{\sum X_1 + \sum X_2 + \sum X_3 + \sum X_4},$$

где X_1 — ответы «отличное»; X_2 — ответы «хорошее»; X_3 — ответы «удовлетворительное»; X_4 — ответы «неудовлетворительное».

Чем выше значимость показателя ККАЧ, тем лучше обслуживаются покупатели. Предел его значения может быть равен 1, когда все покупатели оценили обслуживание как «отличное» и «хорошее». При коэффициенте, равном 0,90 и выше, качество обслуживания считается отличным; от 0,89 до 0,80 — хорошим; от 0,79 до 0,70 — удовлетворительным и ниже 0,70 — неудовлетворительным.

Анкетный опрос, проведенный в открытом акционерном обществе «Торговый дом», дал следующую оценку качества обслуживания: «отличное» — 96 чел., «хорошее» — 187, «удовлетворительное» — 29 и «неудовлетворительное*» — 17 чел. Комплексный показатель качества торгового обслуживания населения составил 0,81 [(96 + 187 - 17) : (96 + 187 + 29 + 17)], т.е. качество обслуживания покупателей хорошее.

Комплексный показатель оценки качества торгового обслуживания населения может определяться и по другой методике: он приравнивается к единице, а частные его показатели — к определенной доле единицы. По каждому частному показателю устанавливают максимальное и минимальное его значение. Специальная комиссия на основе результатов обследования деятельности магазина дает оценку каждому показателю качества торгового обслуживания населения, которые затем суммируются. Чем выше значимость обобщающего показателя (на основе суммирования частных коэффициентов-показателей), тем выше качество торгового обслуживания. Заканчивается анализ разработкой мер по повышению эффективности и качества обслуживания покупателей.

1.9. Сравнительный анализ розничного товарооборота

В торговых фирмах, ассоциациях, управлениях торговли и Министерстве торговли Республики Беларусь проводится сравнительный анализ розничного товарооборота по данным сводной отчетности, отчетов подведомственных предприятий и организаций, сводных и накопительных ведомостей, машинограмм и других источников информации. Сравнительный анализ обычно начинают с изучения выполнения плана и динамики розничного товарооборота отдельными торговыми предприятиями и организациями (см. табл. 1.7, 1.9 и 1.10). Такой анализ позволяет оценить степень выполнения плана и динамику товарооборота каждого торгового предприятия, выявить, изучить и использовать передовой опыт торговой деятельности, устранить имеющиеся недостатки в работе. Для обобщения результатов анализа производят группировку торговых

предприятий по степени выполнения плана товарооборота (см. табл. 1.8). Группировка торговых предприятий и их структурных подразделений может также производиться с учетом выполнения плана розничного товарооборота вышестоящей торговой организацией (табл. 1.39).

Данные табл. 1.39 свидетельствуют о неравномерном выполнении плана розничного товарооборота структурными подразделениями торгового предприятия, что указывает на недостатки в его планировании, товарном обеспечении, маневрировании товарными ресурсами, изучении покупательского спроса, организации торговли, другой маркетинговой деятельности.

По данным сводной отчетности Министерства торговли Республики Беларусь с привлечением информации других ведомств и Министерства статистики и анализа Беларуси, можно изучить развитие розничного товарооборота, его размещение по областям, городам и экономическим районам. Используя указанные выше источники информации, можно проанализировать закономерности развития розничного товарооборота в увязке с изучением роста численности населения, покупательных фондов, определить товарооборот на душу населения, исследовать изменения структуры среднедушевого потребления отдельных товаров.

Следует также изучить рациональность размещения в городе (районе) торговой сети, специализацию розничных торговых предприятий, режим их работы, обеспеченность населения площадью магазинов. В настоящее время в республике обеспеченность населения торговой площадью значительно ниже установленных нормативов, что требует изыскания резервов развития материально-технической базы торговли и повышения эффективности ее использования.

Велико значение сравнительного анализа в выявлении и мобилизации резервов повышения эффективности хозяйствования. Сравнивая результаты торговой и другой деятельности однотипных предприятий с показателями лучших магазинов по уровню производительности труда, выработке на 1 м² торговой площади, на один рубль производственных основных средств, можно определить, насколько возрастет товарооборот торговых предприятий за счет изучения, обобщения и использования опыта работы лучших из них. Сравнительный анализ должен проводиться по магазинам, сопоставимым по структуре реализуемых товаров, применяемым методам торговли, режиму и условиям работы. Подсчет неиспользованных возможностей увеличения розничного товарооборота за счет повышения эффективности использования трудовых ресурсов и материально-технической базы торговли производится путем составления специальных аналитических таблиц.

Проведем сравнительный анализ производительности труда торгово-оперативных работников по ГУМу, ЦУМу и ОАО «Торговый дом» (табл. 1.40).

Группировка структурных подразделений ОАО «Торговый дом» по степени выполнения плана розничного товарооборота в действующих ценах за отчетный год

Степень выполнения структурными подразделениями плана товарооборота	Количество подразделений	Розничный товароборот в действующих ценах за отчетный год, млн р.				Фактический среднегодовой объем товарооборота на одно структурное подразделение, млн р.
		план	фактически	% выполнения плана	отклонение от плана	
До 89,9 %	—	—	—	—	—	—
От 90,0 до 99,9 %	2	6 963	6 747	96,9	-216	3 374
От 100,0 до 102,8 % (средний размер по ОАО «Торговый дом»)	1	3 743	3 815	101,9	+72	3 815
От 102,8 до 109,9 %	7	29 544	30 815	104,3	+1 271	4 402
110,0 % и более	—	—	—	—	—	—
<i>Всего</i>	10	40 250	41 377	102,8	+1 127	4 138

Лучшей по выработке на одного торгово-оперативного работника является фирма «Торговый дом». Если ЦУМ изучит опыт лучшего торгового предприятия по производительности труда и достигнет его эффективности труда, то объем его товарооборота за счет этого возрастет на 3350 млн р. По ГУМу резерв увеличения розничного товарооборота за счет указанного фактора составляет 5862 млн р.

Аналогичным расчетом можно подсчитать возможности роста товарооборота по однотипным торговым предприятиям за счет изучения и использования передового опыта по повышению эффективности использования материально-технической базы торговли (табл. 1.41).

Фирма «Торговый дом» достигла лучших результатов по выработке на 1 м² торговой площади. Если ЦУМ изучит опыт ее работы по эффективности использования материально-технической базы торговли и реализует в своей хозяйственной деятельности, то за счет этого его объем товарооборота возрастет на 5293 млн р. По ГУМу резерв роста розничного товарооборота за счет повышения эффективности использования материально-технической базы торговли составляет 10 519 млн р.

Наиболее глубокие результаты исследования дают множественная корреляция и регрессия. При помощи множественного корреляционно-регрессионного анализа можно изучить влияние на развитие розничного товарооборота следующих факторов: выработки на одного торгово-оперативного работника или среднесписочной их численности, удельного веса торговооперативных работников в общей численности торговых работников, выработки на 1 м² торговой площади или размера торговой площади, удельного веса торговой площади в общей площади магазинов, средних товарных запасов или товарооборачиваемости в днях и других факторов. Методика множественного корреляционно-регрессионного анализа рассмотрена в § 4.6.

Подсчет возможностей роста розничного товарооборота за счет работников по однотипным торговым

Торговое предприятие	Среднесписочная численность торговых работников, чел.		Удельный вес торгово-оперативных работников в общей численности торговых работников, %
	всего	в том числе торгово-оперативных работников	
1	2	3	4
«Торговый дом»	1 263	774	
ЦУМ	948	636	61,3
ГУМ	1 241	787	63,4

100

Таблица 1.40

повышения производительности труда торгово-оперативных предприятиям за отчетный год

Фактический объем розничного товарооборота, млн р.	Среднегодовая выработка на одного торгово-оперативного работника (гр. 5 : гр. 3 × 1000), тыс. р.	Отклонение по выработке на одного торгово-оперативного работника по сравнению с данными лучшего предприятия, тыс. р.	Рост розничного товарооборота за счет повышения производительности труда торгово-оперативных работников (гр. 7 × гр. 3 : 1000), млн р.
5	6	7	8
41 377	53 459	—	—
30 650	48 192	-5 267	+3 350
36 210	46 010	-7 449	+5 862

Подсчет возможностей роста розничного товарооборота за счет по однотипным торговым

Торговое предприятие	Площадь торговых предприятий, м ²		Удельный вес торговой площади в общей площади магазинов, %	Фактический объем товарооборота, млн р.
	всего	в том числе торговая		
1	2	3	4	5
«Торговый дом»	6 350	5 065	79,8	41 377
ЦУМ	5 350	4 400	82,2	30 650
ГУМ	7 100	5 720	80,6	36 210

Таблица 1.41

повышения эффективности использования торговой площади предприятиям за отчетный год

Среднегодовая выработка на 1 м ² торговой площади (гр. 5 : гр. 3 × 1000), тыс. р.	Отклонение по выработке на 1 м ² торговой площади по сравнению с данными лучшего магазина, тыс. р.	Рост розничного товарооборота за счет повышения эффективности использования торговой площади (гр. 7 × гр. 3 : 1000), млн р.
6	7	8
8 169	—	—
6 966	-1203	+5 293
6 330	-1839	+10 519

После изучения степени выполнения плана и динамики товарооборота, измерения влияния факторов на его размер производят подсчет неиспользованных возможностей и прогнозных резервов роста розничной реализации товаров. Такими возможностями являются: предупреждение недостатков в торговой деятельности предприятий, более эффективное использование материально-технической базы торговли, товарных и трудовых ресурсов. Для их обобщения составляют табл. 1.42.

В отчетном году фирма «Торговый дом» имела возможности увеличения товарооборота на 5250 млн р. Однако полностью считать их резервами нельзя, так как многие из них дублируются, перекрываются. Объем розничного товарооборота мог бы возрасти за счет: 1) улучшения обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов — на 929 млн р. (82 + 354 + 148 + 345); 2) повышения эффективности использования трудовых ресурсов — на 1205 млн р. (174 + 17 + 1014); 3) повышения эффективности использования материально-технической базы торговли — на 2098 млн р. (1010 + 520 + 321 + 247). При подсчете резервов обычно берут наименьшую сумму возможностей роста розничного товарооборота по трем указанным выше факторам. Следовательно, реальным резервом роста товарооборота в отчетном году следует считать 929 млн р. (за счет более эффективного использования товарных ресурсов), так как другие факторы (повышение эффективности использования трудовых ресурсов и материально-технической базы торговли) позволяют увеличить его объем в значительно больших размерах.

Таблица 1.42

Подсчет возможностей роста розничного товарооборота по ОАО «Торговый дом» за отчетный год

Номер страницы, где взяты данные	Возможности роста розничного товарооборота	Сумма, млн р.
15	Недовыполнение плана розничного товарооборота в феврале, апреле и июне	390
24	Снижение физического объема розничной реализации по отдельным товарам и товарным группам в динамике	221
26	Недовыполнение плана розничного товарооборота отдельными структурными подразделениями торгового предприятия	216
29	Снижение физического объема розничного товарооборота в динамике у отдельных структурных подразделений	191
30	Рост по сравнению с планом прочего выбытия товаров	82
30	Рост в динамике товарных запасов на конец отчетного года	354
33	Рост прочего выбытия товаров по отдельным товарным группам в динамике	148
37	Уменьшение по отдельным товарным группам физического объема поступления товаров в динамике	345
65	Уменьшение по сравнению с планом числа дней, отработанных одним торговым работником за год	174

Номер страницы, где взяты данные	Возможности роста розничного товарооборота	Сумма, млн р.
65	Снижение среднечасовой выработки на одного торгового работника по сравнению с планом	17
76	Потери товарооборота в связи с уменьшением эффективности использования торговыми работниками рабочего времени	1 014
84	Потери товарооборота в связи с затяжкой сроков строительства магазина и палатки	1 010
85	Потери товарооборота в связи с удлинением сроков проведения текущего и капитального ремонтов, инвентаризаций и проверок	520
90	Потери товарооборота в связи со снижением по сравнению с планом фондоотдачи активных производственных основных средств	321
92	Потери товарооборота в связи с уменьшением количества дней работы структурными подразделениями ОАО «Торговый дом»	247
	<i>Всего</i>	5 250

Кроме того, подсчитывают неиспользованные возможности роста товарооборота в связи с недостаточным развитием мелкорозничной торговой сети, развозной и разносной торговли, увеличением продажи непродовольственных товаров в продовольственных магазинах и продовольственных товаров в непродовольственных магазинах, развитием комиссионной торговли непродовольственными товарами и др.

Одновременно подсчитывают прогнозные резервы роста розничного товарооборота, имеющие реальный характер и которые могут быть использованы в будущей хозяйственной деятельности. По анализируемому торговому предприятию за счет использования резервов повышения производительности труда торговых работников товарооборот в будущем году может возрасти на 2752 млн р. (см. с. 79). В планируемом году поступление товаров, закупаемых на льготных условиях, увеличится на 2286 млн р. (см. с. 40). Можно значительно расширить закупку и реализацию продовольственных товаров, тем более что многие из них имеются в достаточном количестве у производителей и других поставщиков. Можно значительно улучшить использование материально-технической базы торговли за счет установления оптимального режима работы магазинов, их филиалов, другой торговой сети, внедрения прогрессивных форм торговли, контейнеризации снабжения магазинов товарами, сокращения до минимума проведения инвентаризаций, проверок и т.д. Удлинение времени работы филиала № 1 с 8 до 10 ч позволит увеличить розничный товарооборот фирмы «Торговый дом» на 615 млн р. (см. с. 94). фирма «Торговый дом» в будущем году планирует дополнительно открыть три киоска с годовым объемом розничного товарооборота 302 млн р. каждый, что позволит увеличить

розничную реализацию товаров на 906 млн р. (302 x 3).

Дополнительное проведение выставок-продаж товаров, ярмарок, расширение развозной и разносной торговли позволит в будущем году увеличить объем товарооборота торгового предприятия на 440 млн р.

Необходимо также изучить, нет ли неустановленных и установленных, но не используемых машин, оборудования и других основных средств, определить их причины, а главное — разработать меры по реализации излишнего имущества. Проведенный анализ показал, что у фирмы «Торговый дом» ненужные основные средства на конец года составили 906 млн р. Их реализация позволила бы повысить фондоотдачу на 0,573 р. $[41377 : (8554 - 906) - 4,837]$, или на 11,8 % к фактической фондоотдаче отчетного года $(0,573 : 4,837 \times 100)$. Все эти резервы должны быть учтены при планировании розничного товарооборота торгового предприятия на будущий год, прогнозировании его торговой и другой хозяйственной деятельности. Для обобщения прогнозных резервов роста розничного товарооборота фирмы «Торговый дом» составляют табл. 1.43.

Таблица 1.43

Обобщение выявленных прогнозных резервов роста розничного товарооборота по ОАО «Торговый дом» на будущий год

Номер страницы, где взяты данные	Наименование прогнозных резервов	Сумма, млн р.
40	Дополнительная закупка товаров непосредственно у производителей на льготных условиях	2 286
79	Рост товарооборота в будущем году за счет выявленных прогнозных резервов повышения производительности труда торговых работников	2 752
94	Увеличение объема товарооборота за счет оптимизации времени работы филиала № 1	615
94	Рост товарооборота за счет дополнительного открытия в будущем году трех киосков	906
105	Дополнительное проведение выставок-продаж товаров, ярмарок, расширение развозной и разносной торговли	440

1.10. Оперативный анализ розничного товарооборота, товарных и трудовых ресурсов

Оперативный анализ выполнения плана и динамики товарооборота торговой ассоциации проводят по отдельным магазинам и в целом, а в магазинах — по отдельным структурным подразделениям (филиалам, отделам, секциям и бригадам). Он обычно проводится ежедневно и направлен на обеспечение ритмичной торговой деятельности, успешного развития розничного товаро-

оборота, высокого качества обслуживания покупателей. При проведении оперативного анализа составляют специальные аналитические таблицы, по данным которых выявляют на любую дату месяца отклонения от плана по розничной реализации товаров за день и нарастающим итогом с начала месяца. При расчете среднедневного плана товарооборота необходимо учитывать колебания в розничной реализации товаров по отдельным дням и неделям. Так, значительно возрастает объем розничного товарооборота в дни после получения заработной платы, пенсий, стипендий, а также перед выходными днями. Следует учитывать и режим работы магазинов в отдельные дни месяца.

Фактические данные о товарообороте берут из кассовых и товарных отчетов или их можно получить по телефону, телетайпу и при помощи других технических средств. Данные оперативного анализа широко используются менеджерами, руководителями и другими работниками торговых предприятий для принятия своевременных мер по обеспечению успешного выполнения плана, высоких темпов развития розничного товарооборота.

По ОАО «Торговый дом» результаты оперативного анализа выполнения плана товарооборота характеризуются данными табл. 1.44.

За первую и пятую пятидневки торговое предприятие имело отставание в выполнении плана розничного товарооборота на 73 млн р. (36 + 37). В последующих пятидневках его коллектив изыскал и использовал возможности роста товарооборота, перекрыл отставание в выполнении плана и сверх плана реализовано товаров за месяц 145 млн р.

Оперативный анализ розничного товарооборота на практике обычно ведут без достаточной увязки с повседневным изучением поступления товаров, состояния товарных запасов. Причем оперативный анализ этих показателей обычно проводят различные отделы торговой организации (товарооборота и товарных запасов — плановый (экономический) отдел; поступления товаров, выполнения договоров их поставки — торговый отдел и т.д.) Не принято при оперативном анализе товарооборота проводить сравнение с данными соответствующего прошлого периода. Редко проводят оперативный анализ реализации и движения товаров в ассортиментном разрезе.

Все это значительно снижает эффективность оперативного контроля развития розничного товарооборота. Успешно решить указанные проблемы можно с помощью ЭВМ и других современных технических средств. В розничной торговле начинают применяться кассовые аппараты, с автоматическим считыванием информации о товаре с ярлыков или упаковок со штриховым кодом. Обработка экономической информации на ЭВМ с использованием терминалов, микропроцессоров и других технических средств позволяет получать информацию об остатках, поступлении, реализации и прочем выбытии товаров в самом подробном ассортименте, что улучшает управление торговым процессом и предупреждает завоз в розничную торговую сеть товаров, не пользующихся спросом у покупателей.

Таблица 1.44

Оперативная информация о выполнении плана розничного товарооборота ОАО «Торговый дом» за март

День месяца	Розничный товароборот, млн р.				
	план нарастающим итогом с начала месяца	фактически		отклонение от плана	
		за день	нарастающим итогом с начала месяца	за день	нарастающим итогом с начала месяца
1	123	112	112	-11	-11
2	246	107	219	-16	-27
3	369	101	320	-22	-49
4	492	127	447	+4	-45
5	615	132	579	+9	-36
Итого за 1-ю пятидневку	615	—	579	—	-36
6	738	129	708	+6	-30
7	861	198	906	+75	+45
8	—	—	—	—	—
9	984	184	1 090	+61	+106
10	1 107	140	1 230	+17	+123
Итого за 2-ю пятидневку	492	—	651	—	+159
11	1 230	919	1 349	-4	+119
12	1 353	111	1 460	-12	+107
13	1 476	120	1 580	-3	+104
14	1 599	133	1 713	+10	+114
15	1 722	142	1 855	+19	+133
Итого за 3-ю пятидневку	615	—	625	—	+10
Итого за 1-ю половину месяца	1 722	—	1 855	—	+133

День месяца	Розничный товароборот, млн р.				
	план нарастающим итогом с начала месяца	фактически		отклонение от плана	
		за день	нарастающим итогом с начала месяца	за день	нарастающим итогом с начала месяца
16	1 845	128	1 983	+5	+138
17	1 968	134	2 117	+11	+149
18	2 091	119	2 236	-4	+145
19	2 214	124	2 360	+1	+146
20	2 337	126	2 486	+3	+149
Итого за 4-ю пятидневку	615	—	631	—	+16
21	2 460	111	2 597	-12	+137
22	2 583	114	2 711	-9	+128
23	2 706	109	2 820	-14	+114
24	2 829	118	2 938	-5	+109
25	2 952	126	3 064	+3	+112
Итого за 5-ю пятидневку	615	—	578	—	-37
26	3 075	128	3 192	+5	+117
27	3 198	131	3 323	+8	+125
28	3 321	123	3 446	—	+125
29	3 444	130	3 576	+7	+132
30	3 567	127	3 703	+4	+136
31	3 690	132	3 835	+9	+145
Итого за 6-ю пятидневку	738	—	771	—	+33
Итого за 2-ю половину месяца	1 968	—	1 980	—	+12
Всего за месяц	3 690	—	3 835	—	+145

ЭВМ автоматически контролирует выполнение поставщиками договоров поставки товаров в развернутом ассортименте, помогает изучать удовлетворение покупательского спроса и проводит другой оперативный анализ, который не может вестись вручную или с использованием простейшей вычислительной техники. Оперативный анализ в условиях компьютеризации экономической работы должен отражать функционально необходимые, оптимальные процессы по управлению торговлей, а не традиционно сложившиеся.

Во многих зарубежных странах с развитой рыночной экономикой на розничных торговых предприятиях по каждому товару или товарной группе установлены максимальные и минимальные нормативы их запасов. На компьютерах с применением других современных технических средств ежедневно контролируется состояние товарных запасов. Если по какому-либо товару фактический запас достиг минимального норматива, то ЭВМ автоматически выписывает поставщику заявку на разность между максимальным и минимальным нормативами. Работники магазина пересылают заявку поставщику и контролируют ее выполнение.

При оперативном анализе трудовых ресурсов изучают обеспеченность торгового предприятия рабочей силой (по отдельным группам работников), режим труда, использование рабочего

времени и уровень производительности труда. В частности, по данным табельного учета устанавливают укомплектованность штатов, проводят анализ отработанного и неотработанного времени, выявляют возможности роста фонда рабочего времени. Путем выборочных обследований, хронометража и фотографирования процесса труда выявляют случаи непроизводительного использования рабочего времени отдельными работниками в отдельные часы работы, изучают их причины и разрабатывают меры по повышению эффективности использования трудовых ресурсов.

Оперативный анализ материально-технической базы торговли направлен на выявление путей, возможностей и резервов повышения технического уровня торгово-технологических процессов, эффективности использования основных средств. В частности, изучают обеспеченность магазинов машинами и оборудованием (современными измерительными приборами, кассовыми аппаратами, холодильным оборудованием, транспортными средствами, сканерами, терминалами, другими техническими средствами автоматизации учета и контроля реализации отдельных товаров и расчетов с покупателями) и эффективность их использования. Оперативный анализ помогает выявлять, устранять и предупреждать случаи и причины образования излишних, неиспользуемых основных средств, улучшать экстенсивное и интенсивное использование машин, оборудования и других основных средств.

Глава 2. Анализ оптового товарооборота

2.1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа оптового товарооборота

Одной из основных отраслей сферы обращения является **оптовая торговля**. Она накапливает на своих складах определенные товарные ресурсы и снабжает товарами предприятия розничной торговли, общественного питания, промышленности, других отраслей национальной экономики. На оптовых предприятиях сортируют, фасуют, упаковывают и хранят товары. В условиях формирования и развития рыночных отношений оптовая торговля должна активно способствовать увеличению объема производства, расширению ассортимента и улучшению качества товаров, успешному развитию розничной торговли, общественного питания, более полному удовлетворению потребностей населения в товарах народного потребления. Оптовые предприятия призваны совершенствовать звено товародвижения, развивать централизованную доставку и кольцевой завоз товаров. В настоящее время наряду с положительным в деятельности оптовых предприятий имеются существенные недостатки. Нередко не соблюдаются сроки поставки товаров, нарушаются договорные обязательства по объему, ассортименту и качеству поставляемых товаров. Оптовая торговля мало занимается вопросами оптимизации распределения товарных ресурсов по экономическим районам.

Торговая деятельность оптовых предприятий характеризуется объемом, составом, ассортиментом и структурой товарооборота. **Оптовый товарооборот** представляет собой реализацию товаров крупными партиями предприятиям розничной торговли и общественного питания для последующей продажи населению, промышленным и другим предприятиям и учреждениям — для производственных целей и вне рыночного потребления. Основная цель анализа торговой деятельности оптовых предприятий — выявление, изучение и мобилизация резервов развития товарооборота, улучшения обслуживания покупателей, совершенствования товародвижения. В процессе анализа необходимо дать оценку выполнения планов оптового товарооборота и поставки товаров покупателям; изучить их в динамике; выявить и определить влияние факторов на развитие оптового товарооборота; изучить причины недостатков в торгово-коммерческой деятельности, если они имеются, и разработать меры по их устранению и предупреждению; определить стратегию и тактику маркетинговой деятельности оптового предприятия. Анализ должен показать, как оптовое предприятие в своей хозяйственной деятельности учитывает социально-экономическое развитие обслуживаемого региона, производственные возможности промышленных предприятий и других поставщиков, наличие у них товарных ресурсов, объем и структуру предполагаемого поступления товаров из других регионов республики, ближнего и дальнего зарубежья.

При анализе торговой деятельности оптового предприятия используют данные планов его экономического и социального развития, бизнес-планов, бухгалтерской и статистической отчетности, текущего учета, первичных и сводных документов и других источников информации. Многие статистические отчеты в оптовой торговле составляют с использованием натуральных измерителей, что позволяет углубить результаты исследования. Промышленные предприятия нередко представляют оптовым предприятиям отчеты о произведенной продукции (в ассортименте), движении и остатках товаров на их складах, данные которых также используются при анализе оптового товарооборота. С внедрением в управление экономикой оптовых предприятий современных информационных технологий, компьютеров появились новые машинные источники информации. К ним, в частности, относятся данные, которые содержатся в памяти персональных компьютеров, на электронных носителях информации, в виде разнообразных машинограмм, в Интернете и т.п.

2.2. Анализ выполнения плана и динамики оптового товарооборота

Торговая деятельность оптовых предприятий характеризуется прежде всего степенью выполнения планов и динамикой оптового товарооборота. Многие оптовые предприятия наряду с оптовой торговлей занимаются розничной реализацией товаров. В связи с этим возникает необходимость определения и анализа общего (валового) товарооборота, включающего оптовую и розничную реализацию товаров. В состав последнего не включают, а выделяют отдельно внутренний отпуск товаров своим розничным торговым и промышленным предприятиям.

Акционерное предприятие «Торгодежда» имеет следующие данные по объему и составу валового товарооборота (табл. 2.1). План по валовому товарообороту оптовым предприятием выполнен в целом и по его составу. Обеспечены высокие темпы роста товарооборота в динамике. Рост оптового товарооборота в динамике произошел в основном за счет повышения продажных цен на товары. Индекс продажных цен по оптовому товарообороту равен 1,25 раза. Пересчитаем фактический его объем за отчетный год в сопоставимые продажные цены: $23\ 859 : 1,25 = 19\ 087$ млн р. Таким образом, повышение продажных цен на товары обеспечило прирост оптового товарооборота на 4772 млн р. ($23\ 859 - 19\ 087$), что составляет 25,6 % к фактическому его объему за прошлый год. Индекс розничных цен на товары равен 1,23 раза. Розничный товарооборот за отчетный год в сопоставимых ценах составил 37 732 млн р. ($46\ 410 : 1,23$). Следовательно, за счет инфляционного фактора объем розничной реализации товаров возрос на 8678 млн р. ($46\ 410 - 37\ 732$), или на 23,8 % к фактическому розничному товарообороту за прошлый год ($8678 : 36\ 400 \times 100$). Более высокими темпами растет отпуск товаров с оптовых складов своей

розничной торговой сети.

В валовом товарообороте АП «Торгодежда» оптовая реализация товаров имеет значительный удельный вес. Проводя анализ оптового товарооборота, определяют степень выполнения плана по общему объему оптовой реализации товаров, изучают ее динамику, состав, ассортимент и структуру, выполнение договоров поставки товаров отдельным покупателям. По составу оптовый товарооборот подразделяется на **реализацию товаров со складов и транзитом с участием и без участия в расчетах**. Состав оптового товарооборота характеризуется абсолютными и относительными показателями (суммой и удельным весом отдельных видов оптовой реализации товаров в общем объеме товарооборота). Соотношение складского и транзитного оборотов зависит от конъюнктуры рынка, финансово-экономических интересов поставщиков и покупателей, уровня цен и тарифов на складские и транзитные услуги, степени специализации промышленного производства и пред- . приятии розничной торговли, условий их снабжения и расчетов, ассортимента поставляемых товаров, состояния материально-технической базы оптовой торговли, т.е. от наличия складских помещений, а главное, от величины прибыльности проводимых оптовых операций. Наиболее экономичной является **транзитная реализация товаров, особенно без участия оптового предприятия в расчетах**. Транзит обеспечивает оптовым предприятиям минимальные издержки обращения, значительно сокращает звенность товародвижения, ускоряет время обращения товаров, способствует сохранению их качества и т.п. Однако транзитную форму реализации не всегда возможно применять, особенно по товарам сложного ассортимента, которые требуют подсортировки, преобразования производственного ассортимента в торговый, что вызывает необходимость их предварительного завоза на склады "оптовых предприятий. Расширению транзита способствуют укрупнение и специализация розничных торговых предприятий, развитие контейнерных перевозок, централизованной доставки товаров в торговую сеть и другим покупателям. В условиях формирования рыночной экономики при выборе складской или транзит- . ной формы поставки товаров оптовое предприятие обязательно учитывает получаемые доходы, прибыль и рентабельность. Целесообразность складской и транзитной поставки товаров изучают **по** каждому покупателю в отдельности (в разрезе партий товаров и товарных групп). При анализе состава оптового товарооборота составляют табл. 2.2.

Оптовое предприятие обеспечило высокие темпы роста складской реализации товаров при снижении темпов транзитной продажи товаров, так как при их реализации со складов значительно выше уровень доходности и рентабельности. В результате доля складской реализации товаров возросла как по сравнению с планом, так и в динамике.

Информация о выполнении плана по валовому (общему)

Состав валового товарооборота	Фактически за прошлый год		Отчетный			
	сумма	удель- ный вес, %	план		фактически	
			сумма	удель- ный вес, %	сумма	удель- ный вес, %
1. Оптовый товароборот с участием в расчетах:						
а) в действующих ценах	18 640	33,9	23 662	34,2	23 859	34,0
б) в сопоставимых ценах	18 640	33,9	х	х	19 087	33,6
2. Розничный товароборот:						
а) в действующих ценах	36 400	66,1	45 500	65,8	46 410	66,0
б) в сопоставимых ценах	36 400	66,1	х	х	37 732	66,4
3. Валовой (общий) товаро- оборот:						
а) в действующих ценах (стр. 1а + стр. 2а)	55 040	100	69 162	100	70 269	100
б) в сопоставимых ценах (стр. 1б + стр. 2б)	55 040	100	х	х	56 818	100
4. Внутренний отпуск това- ров (своей розничной торго- вой сети):						
а) в действующих ценах	10 057	18,3	12 778	18,5	12 999	18,5
б) в сопоставимых ценах	10 057	18,3	х	х	10 400	18,3

Таблица 2.1

товарообороту АП «Торгодежда», млн р.

год	Отклонение				В % к прошлому году	
	% выполнения плана	от плана		от прошлого года		
		в сумме	по удельному весу, %	в сумме		по удельному весу, %
	100,8	+197	-0,2	+5 219	+0,1	128,0
	—	—	—	+447	-0,3	102,4
	102,0	+910	+0,2	+10 010	-0,1	127,5
	—	—	—	+1 332	+0,3	103,7
	101,6	+1 107	—	+15 229	—	127,7
	—	—	—	+1 779	—	103,2
	101,7	+221	—	+2 942	+0,2	129,3
	—	—	—	+343	—	103,4

Информация о составе оптового товарооборота

Вид оптовой реализации товаров	Фактически за прошлый год		Отчетный	
	сумма	удельный вес, %	план (прогноз)	
			сумма	удельный вес, %
1. Складская:				
а) в действующих ценах	15 658	84,0	19 924	84,2
б) в сопоставимых ценах	15 658	84,0	х	х
2. Транзитная с участием в расчетах:				
а) в действующих ценах	2 982	16,0	3 738	15,8
б) в сопоставимых ценах	2 982	16,0	х	х
3. Итого оптовая реализация товаров с участием в расчетах:				
а) в действующих ценах (стр. 1а + стр. 2а)	18 640	100	23 662	100
б) в сопоставимых ценах (стр. 1б + стр. 2б)	18 640	100	х	х
4. Транзитная без участия в расчетах:				
а) в действующих ценах	—	—	—	—
б) в сопоставимых ценах	—	—	—	—
5. Итого транзитная реализация товаров:				
а) в действующих ценах	2 982	16,0	3 738	15,8
б) в сопоставимых ценах	2 982	16,0	х	х
6. Всего оптовый товарооборот:				
а) в действующих ценах (стр. 1а + стр. 2а + стр. 4а)	18 640	100	23 662	100
б) в сопоставимых ценах (стр. 1б + стр. 2б + стр. 4б)	18 640	100	х	х

Таблица 2.2

АП «Торгодежда», млн р.

год	фактически		% выполнения плана	В % к прошлому году
	сумма	удельный вес, %		
			2013	20 137
2014	16 109	84,4	—	102,9
2015	3 722	15,6	99,6	124,8
2016	2 978	15,6	—	99,9
2017	23 859	100	100,8	128,0
2018	19 087	—	—	102,4
2019	—	—	—	—
2020	—	—	—	—
2021	3 722	15,6	99,6	124,8
2022	2 978	15,6	—	99,9
2023	23 859	100	100,8	128,0
2024	19 087	100	—	102,4

Анализ оптового товарооборота должен проводиться в динамике за ряд лет, особенно если отсутствует плановая информация. Изучим фактический состав оптового товарооборота предприятия за последние три года (табл. 2.3).

Складская и транзитная реализация товаров в действующей оценке из года в год растет высокими темпами. В сопоставимых ценах транзитная реализация товаров с участием в расчетах по сравнению с прошлым годом уменьшилась на 3 млн р. В позапрошлом году АП «Торгодежда» осуществляла транзитную реализацию товаров без участия в расчетах (на 1470 млн р.). В последующие годы в связи с экономической нецелесообразностью реализация товаров транзитом без участия оптового предприятия в расчетах не производилась.

Далее переходят к анализу и оценке ассортимента и структуры оптовой реализации товаров (табл. 2.4 на с. 120—121).

По всем товарным группам обеспечены высокие темпы роста реализации товаров как в действующих, так и в сопоставимых ценах. Неравномерность развития оптового товарооборота по отдельным товарным группам привела к изменению его структуры. В частности, снизилась доля в товарообороте швейных, трикотажных и чулочно-носочных изделий при увеличении удельного веса реализации товаров по другим товарным группам. Последующий анализ должен определить, не отразились ли структурные изменения в оптовом товарообороте на качестве обслуживания покупателей.

Оптовый товарооборот изучают также по направлениям реализации товаров (по рыночному и внерыночному фондам). Поставка товаров **по рыночному фонду** включает их отпуск предприятиям розничной торговли для продажи населению и предприятиям общественного питания — для производства пищи и реализации покупных товаров. Рыночный фонд товаров занимает основное место в товарообороте большинства оптовых предприятий республики. **К внерыночному фонду** относится поставка товаров предприятиям легкой и пищевой промышленности для производственных нужд (ткани, нитки, сахар, мука, соль и др.), отпуск спецодежды и спецобуви, фонд госбюджетных организаций и учреждений. Поставка товаров промышленным предприятиям для производственных нужд включает фонд промышленной переработки и фонд промышленного потребления. В фонд промышленной переработки входит отпуск товаров в качестве основного сырья (материалов) для производства определенной продукции (например, отпуск тканей для пошива одежды). В фонд промышленного потребления включается поставка товаров промышленным предприятиям для использования их в качестве вспомогательных материалов (нитки — для пошива одежды).

Информация о динамике состава оптового

Вид оптовой реализации товаров	Фактически		
	за позапрош- лый год	за прошлый год	за отчетный год
1. Складская:			
а) в действующих ценах	11 771	15 658	20 137
б) в сопоставимых ценах	11 771	11 862	12 204
2. Транзитная с участием в расчетах:			
а) в действующих ценах	2 067	2 982	3 722
б) в сопоставимых ценах	2 067	2 259	2 256
3. Итого оптовая реализация товаров с участием в расчетах:			
а) в действующих ценах (стр. 1а + стр. 2а)	13 838	18 640	23 859
б) в сопоставимых ценах (стр. 1б + стр. 2б)	13 838	14 121	14 460
4. Транзитная без участия в расчетах:			
а) в действующих ценах	1 470	—	—
б) в сопоставимых ценах	1 470	—	—
5. Итого транзитная реализация товаров:			
а) в действующих ценах (стр. 2а + стр. 4а)	3 537	2 982	3 722
б) в сопоставимых ценах (стр. 2б + стр. 4б)	3 537	2 259	2 256
6. Всего оптовый товарооборот:			
а) в действующих ценах (стр. 1а + стр. 2а + стр. 4а)	15 308	18 640	23 859
б) в сопоставимых ценах (стр. 1б + стр. 2б + стр. 4б)	15 308	14 121	14 460

Таблица 2.3

Товарооборота АП «Торгодежда», млн р.

Отклонение отчетного года от позапрошлого года	Отчетный год в %		Прошлый год в % к позапрошлому	
	от прошлого года	к позапрошлому году		к прошлому году
+8 366	+4 479	171,1	128,6	133,0
+433	+342	103,7	102,9	100,8
+1 655	+740	180,1	124,8	144,3
+189	-3	109,1	99,9	109,3
+10 021	+5 219	172,4	128,0	134,7
+622	+339	104,5	102,4	102,0
-1 470	—	—	—	—
-1 470	—	—	—	—
+185	+740	105,2	124,8	84,3
-1 281	-3	63,8	99,9	63,9
+8 551	+5 219	155,9	128,0	121,8
-848	+339	94,5	102,4	92,2

Информация о динамике оптовой реализации

Товарная группа	Фактически за прошлый год		Фактически за отчетный год		
	сумма, млн р.	удельный вес, %	в действующих ценах		в сопоставимых ценах, млн р.
			сумма, млн р.	удельный вес, %	
1	2	3	4	5	6
Швейные изделия	10 421	55,9	13 266	55,6	10 613
Трикотаж	4 947	26,5	6 275	26,3	5 020
Чулочно-носочные изделия	1 826	9,8	2 312	9,7	1 849
Меховые товары	764	4,1	1 002	4,2	802
Головные уборы	186	1,0	240	1,0	192
Прочие товары	496	2,7	764	3,2	611
<i>Всего</i>	18 640	100	23 859	100	19 087

Таблица 2.4

в ассортиментном разрезе по АП «Торгодежда»

Изменения в динамике оптовой реализации товаров, млн р.		Изменения в динамике структуры оптового товарооборота (гр. 5 - гр. 3), %	Оптовая реализация товаров отчетного года в % к прошлому году	
в действующих ценах (гр. 4 - гр. 2)	в сопоставимых ценах (гр. 6 - гр. 2)		в действующих ценах (гр. 4 : гр. 2 × 100)	в сопоставимых ценах (гр. 6 : гр. 2 × 100)
7	8	9	10	11
+2 845	+192	-0,3	127,3	101,8
+1 328	+73	-0,2	126,8	101,5
+486	+23	-0,1	126,6	101,3
+238	+38	+0,1	131,2	105,0
+54	+6	-	129,0	103,2
+268	+115	+0,5	154,0	123,2
+5 219	+447	-	128,0	102,4

Анализ выполнения плана и динамики оптового товарооборота проводится по каждому направлению реализации товаров (с детализацией по их видам). Прежде всего проверяют выполнение плана по отдельным направлениям реализации и изучают причины выявленных отклонений. Причинами недопоставки могут быть нарушения поставщиками договоров поставки товаров по общему объему, ассортименту, количеству, качеству и срокам их поступления, а также транспортные затруднения, недостатки в организации оптовой торговли, складском хозяйстве, другой маркетинговой деятельности. Важным показателем, характеризующим поставку товаров оптовыми предприятиями, является удельный вес рыночного фонда в общем объеме товарооборота. Рост доли рыночного фонда товаров в оптовом товарообороте обычно положительно характеризует торговую деятельность оптового предприятия.

Выполнение плана оптового товарооборота по направлениям реализации товаров характеризуется следующими данными (табл. 2.5).

План оптового товарооборота выполнен по всем направлениям реализации, кроме продажи товаров рыночного фонда покупателям, расположенным за пределами района деятельности акционерного предприятия «Торгодежда». В результате недопоставки товаров покупателям, расположенным за пределами области, потери в оптовом товарообороте составили 295 млн р. (7083 - 7378). Основной причиной недопоставки товаров является то, что покупатели переориентировались на приобретение товаров от более близких поставщиков (у промышленных и оптовых предприятий своей области).

От ритмичной поставки товаров оптовыми предприятиями по рыночному фонду во многом зависят выполнение плана и динамика розничного товарооборота магазинов и предприятий общественного питания. В связи с этим при оценке развития оптовой реализации товаров по рыночному фонду следует учитывать степень выполнения плана и динамику розничного товарооборота У покупателей по номенклатуре товаров оптового предприятия. Высокие темпы роста оптовой реализации товаров рыночного фонда при невыполнении плана розничного товарооборота магазинами и предприятиями питания по ассортименту товаров, которые поставляет оптовое предприятие, свидетельствуют о том, что в снабжении имеются существенные недостатки (неритмичная поставка, «навязывание» товаров и др.)- В таких случаях торговая деятельность оптового предприятия по поставке товаров рыночного фонда не должна оцениваться положительно.

При анализе поставки товаров на промышленную переработку и промышленное потребление необходимо учитывать выполнение промышленными предприятиями плана выпуска продукции и изменения показателей их производственной деятельности в динамике.

Информация о выполнении плана оптового товарооборота
товаров АП «Торгодежда»,

Направление оптовой реализации товаров	Фактически за прошлый год	
	сумма	удельный вес, %
Реализация товаров рыночного фонда покупателям:		
расположенным в городе по месту нахождения оптового предприятия	5 691	30,5
расположенным в других городах области и в сельской местности	6 970	37,4
расположенным за пределами области	5 643	30,3
<i>Итого</i>	18 304	98,2
Реализация товаров вне рыночного фонда:		
по фонду промышленной переработки	—	—
по фонду промышленного потребления	—	—
по фонду госбюджетных организаций	261	1,4
по фонду спецодежды	75	0,4
по прочему вне рыночному фонду	—	—
<i>Итого</i>	336	1,8
<i>Всего оптовый товарооборот</i>	18 640	100

Таблица 2.5

в действующей оценке по направлениям реализации
млн р.

Отчетный год					В % к прошлому году
план (прогноз)		фактически		% выполнения плана	
сумма	удельный вес, %	сумма	удельный вес, %		
7 240	30,6	7 302	30,6	100,9	128,3
8 621	36,4	9 039	37,9	104,8	129,7
7 378	31,2	7 083	29,7	96,0	125,5
23 239	98,2	23 424	98,2	100,8	128,0
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—
330	1,4	341	1,4	103,3	130,7
93	0,4	94	0,4	101,1	125,3
—	—	—	—	—	—
423	1,8	435	1,8	102,8	129,5
23 662	100	23 859	100	100,8	128,0

Анализ оптового товарооборота должен проводиться по отдельным покупателям. Оптовое предприятие с каждым покупателем заключает договор поставки товаров. При анализе проверяют выполнение договоров поставки по общему объему, количеству, ассортименту и качеству товаров, срокам их отгрузки, условиям транспортировки, расчетам за поставленные товары и разрабатывают меры по полному и качественному выполнению договорных обязательств. Для оценки выполнения оптовыми предприятиями договоров поставки по общему объему, количеству, ассортименту и срокам отгрузки применяют показатель «оптовый товарооборот с учетом выполнения договоров поставки товаров», который корректируется на недопоставку товаров отдельным покупателям.

Анализ поставки и оптовой реализации товаров необходимо проводить по способам их оплаты отдельными покупателями. В частности, выявляют пути, возможности и резервы развития оптовой продажи товаров с предварительной оплатой, максимизации расчетов с покупателями по мере отгрузки товаров и минимизации их отпуска в кредит (с рассрочкой платежа). Результаты анализа отгрузки товаров и оптового товарооборота в разрезе покупателей оформляются специальными таблицами.

Равномерность отгрузки и реализации товаров в оптовой торговле имеет не меньшее значение, чем в розничной. Своевременная и равномерная поставка товаров магазинам и предприятиям общественного питания обеспечивает успешное выполнение плана розничного товарооборота, высокие темпы его роста в динамике и качественное обслуживание покупателей (потребителей). Изучение равномерности выполнения плана оптовой реализации товаров по кварталам и месяцам оформляется так же, как и в розничной торговле (см. табл. 1.2—1.3). На практике бывают случаи неравномерности поставки товаров по месяцам, декадам, пятидневкам и отдельным дням. В первой, а иногда и во второй декадах наблюдается недопоставка товаров при ее восполнении в третьей. Причем нередко в планах оптовых предприятий предусматривается неритмичная поставка товаров по декадам. Для анализа и оценки равномерности выполнения плана оптового товарооборота по месяцам и декадам составляются специальные таблицы и определяются коэффициенты ритмичности и равномерности (см. § 1.2).

При отправке товаров железнодорожным и водным транспортом следует установить, сколько контейнеров и вагонов отгружалось в каждой декаде и ежедневно. Если поставка товаров производится автомобильным транспортом в порядке централизованной доставки, то необходимо изучить ее организацию и выявить возможности дальнейшего развития и совершенствования. В случаях, когда неритмичная поставка товаров произошла по вине поставщиков (промышленных предприятий и др.), следует предусмотреть создание на складах оптового предприятия резервных товарных запасов и принять соответствующие меры воздействия к поставщикам, нарушающим договоры поставки. Товары должны отгружаться в первую очередь наиболее дальним покупателям, так как

до конца месяца не всегда возможно поступление денежных средств на счета в банке за отгруженные во второй половине месяца товары.

Таблица 2.6

**Динамика качественных показателей торговой деятельности
АП «Торгодежда»**

Показатель	Единица измерения	Фактически		Изменения в динамике	В % к прошлому году
		за прошлый год	за отчетный год		
Ритмичность выполнения плана поставки товаров розничной торговле:					
по декадам	% к общему объему поставки	77,4	79,0	+1,6	102,1
по месяцам	То же	100,0	100,0	—	100,0
Ритмичность выполнения складами месячных планов реализации товаров	% к общему числу месяцев-складов	95,8	96,9	+1,1	101,1
Коэффициент контрольной проверки качества поступивших товаров	% к общему объему поступивших товаров	24,6	25,0	+0,4	101,6
Коэффициент охвата централизованной доставкой отпусков товаров со складов оптового предприятия	% к общему объему складской поставки товаров	75,3	78,8	+3,5	104,6

Для оценки ритмичности развития оптового товарооборота и качества работы предприятия АП «Торгодежда» составляют табл. 2.6.

По сравнению с прошлым годом на акционерном предприятии «Торгодежда» улучшилась ритмичность поставки товаров и увеличилась проверка качества поступивших товаров. Возросла доля централизованной доставки в общем объеме складской реализации товаров. Оптовое предприятие должно и далее обеспечивать ритмичную поставку товаров по декадам и отдельным дням, развивать и совершенствовать их централизованную доставку.

2.3. Анализ рациональности товародвижения

Одной из основных задач оптовой торговли является **совершенствование движения товаров от производства до потребителей (покупателей)**. В условиях становления и развития рыночных отношений нередко случаи многократных оптовых перепродаж товаров, усложнения звенности товародвижения. Рационализации товародвижения способствуют изучение причин его усложнения и разработка оптимальных путей движения товаров от мест производства в районы потребления. Выбор рациональных путей товародвижения на основе интуиции и практического опыта обычно не обеспечивает его оптимальности. Решение этих задач «на глазок» ведет к

нерациональным перевозкам товаров, росту транспортных расходов, замедлению товарооборачиваемости и к другим потерям для народного хозяйства республики.

Совершенствованию товародвижения содействует применение в управлении процессом доведения товаров до покупателей методов математического программирования. В практике управления завозом и вывозом товаров применяются различные приемы (методы) линейного (математического) программирования: симплексный, распределительный, метод потенциалов и др. Такие задачи принято называть транспортными. Особенно эффективно при решении транспортных задач использование модифицированного распределительного метода, с помощью которого можно изучить оптимальность действующего варианта прикрепления получателей товаров к поставщикам и разработать наиболее экономичные маршруты движения товаров.

При решении транспортной задачи распределительным или другим методом математического программирования составляют специальную таблицу (матрицу) из m строк и n столбцов. В строках указывают поставщиков и наличие у них товаров; в столбцах — получателей и потребность их в товарах. В правом верхнем углу каждой клетки матрицы записывают расстояние перевозки от данного поставщика к данному получателю товаров (критерий оптимальности). Критерием оптимальности может быть также полная стоимость доставки одной тонны товара от каждого поставщика к каждому получателю по установленным тарифам или себестоимость перевозки единицы массы товара (тонны). На практике при решении транспортных задач по оптимальному закреплению получателей товаров за поставщиками за критерий оптимальности чаще всего принимают расстояние перевозки грузов.

Одним из основных условий решения транспортной задачи является равенство наличия товаров у поставщиков и их потребности у получателей. В случаях, когда количество товаров у поставщиков превышает их потребность, в матрицу вводят фиктивного получателя с максимальным расстоянием перевозки (M), которому записывают излишек товара (разность между наличием и потребностью в товаре), и задача решается обычным способом. Если спрос получателей превышает наличие товара у поставщиков, вводится фиктивный поставщик с максимальным критерием оптимальности (расстоянием перевозки), которому записывают недостаток в товаре, и решение задачи проводится обычным способом.

Для ускорения решения транспортной задачи необходимо правильно сделать первоначальный вариант закрепления получателей товара за поставщиками. Он чаще всего проводится по способу двойного предпочтения, когда по каждой строке и каждому столбцу отмечают наименьшее расстояние перевозки. В первую очередь загружают клетки, отмеченные дважды (имеющие наименьшее расстояние перевозки товара по строке и столбцу). После этого заполняют клетки, отмеченные один раз. Оставшееся количество товара распределяют с таким расчетом, чтобы полностью удовлетворить потребности в

нем получателей, В каждую клетку может быть записано наименьшее количество то вара (с учетом наличия товара у поставщика и потребностью в нем у получателя). В первоначальном и во всех последующих вариантах распределения товара количество заполненных клеток должно быть $m + n - 1$. В случаях, когда количество заполненных клеток больше, то их следует сократить до указанного размера. Если заполненных клеток меньше числа $m + n - 1$, то недостающее их количество заполняют нулевой поставкой с таким расчетом, чтобы можно было определить коэффициенты всех строк и столбцов.

Предположим, по данным матрицы 1 следует проверить экономичность фактического закрепления получателей товара за поставщиками и, если оно несовершенно, определить оптимальный вариант

Матрица 1

Действующий вариант закрепления получателей товара за поставщиками

Покупатель Поставщик	1	2	3	4	5	6	Наличие товара, т
А	10	7	4	3	6	8	250
				150	100		
Б	4	8	7	5	9	7	170
					170		
В	3	5	4	8	7	6	300
	200		100				
Г	4	6	5	7	6	9	400
		180	40		20	160	
Д	5	6	4	3	8	7	280
			280				
Потребность в товаре, т	200	180	420	150	290	160	1400

Анализ данных матрицы 1 показывает, что прикрепление получателей товара к поставщикам в основном правильное, но не оптимальное. Для проверки оптимальности закрепления необходимо по данным заполненных клеток определить коэффициенты строк и столбцов. Коэффициент первой строки обычно принимается за нуль, и по критерию оптимальности (расстоянию перевозки) заполненных клеток определяют коэффициенты взаимосвязанных клеток. Алгебраическая сумма коэффициентов строки и столбца загруженной клетки всегда равна критерию ее оптимальности. В нашем примере коэффициент первой строки (А) — нуль; тогда коэффициент четвертого столбца равен 3, пятого — 6. По коэффициенту пятого столбца можно определить коэффициент строки Б ($9 - 6 = 3$) и строки Г ($6 - 6 = 0$). По

коэффициенту строки Г исчислим коэффициенты столбцов: второго ($6-0 = 6$), третьего ($5 - 0 = 5$) и шестого ($9 - 0 = 9$) и т.д.

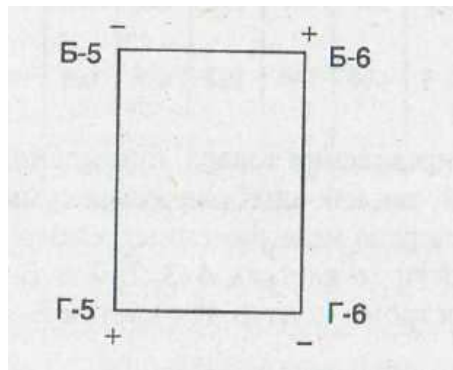
Расчитанные коэффициенты строк и столбцов запишем в матрицу 2

Матрица 2

Действующий вариант закрепления получателей товара за поставщиками

Покупатель Поставщик	1	2	3	4	5	6	Наличие товара, т	Коэффициент строк
А	10	7	4	3	6	8	250	0
Б	4	8	7	5	9	7		
В	3	5	4	8	7	6	170	3
Г	200		100				300	-1
Д	4	6	5	7	6	9	400	0
		180	40		20	160		
	5	6	4	3	8	7	280	-1
			280					
Потребность в товаре, т	200	180	420	150	290	160	1400	—
Коэффициент столбцов	4	6	5	3	6	9	—	—

После определения значения коэффициентов всех строк и столбцов проверяют оптимальность закрепления получателей товара за поставщиками. Если окажется, что хотя бы в одной незагруженной клетке алгебраическая сумма коэффициентов строки и столбца будет больше критерия оптимальности данной клетки, значит, распределение товара неоптимально и его можно улучшить, загрузив данную клетку. В нашем примере такими клетками являются А-3, А-6, Б-1, Б-4, Б-6, Д-6, у каждой из которых алгебраическая сумма коэффициентов строки и столбца больше расстояния перевозки товара (критерия оптимальности). В первую очередь загружается клетка, имеющая наибольшую разницу между алгебраической суммой коэффициентов строки и столбца и критерием оптимальности. В клетке Б-1 указанное превышение составило 3; Б-6 — 5, а в остальных клетках — 1. Следовательно, следует заполнить клетку Б-6, имеющую наибольшую разницу. Для этого строится специальная цепь-контур, которая должна пройти под прямым углом через загруженные клетки. Причем к каждой незагруженной клетке можно построить только один контур (цепь). Для клетки Б-6 цепь-контур будет иметь следующий вид:



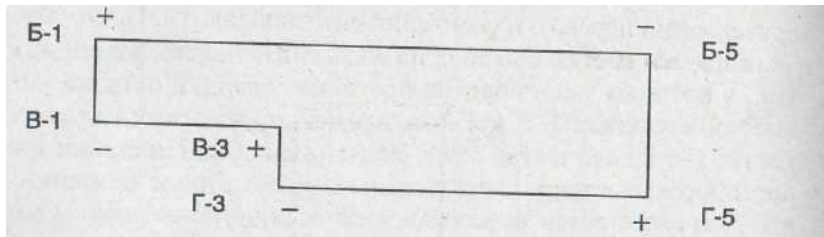
Загрузка клетки Б-6 должна быть наименьшая, взятая из клеток, у которых уменьшается поставка товара. Поставка уменьшается в клетках Б-5 и Г-6 и наименьшая из них находится в клетке Г-6 в количестве 160 т. Указанный объем поставки товара приплюсовывается в клетки цепи со знаком плюс (в клетки Б-6 и Г-5) и вычитается из данных клеток контура со знаком минус (клетки Б-5 и Г-6). После загрузки заново определяют коэффициенты строк и столбцов, приняв коэффициент первой строки за нуль. В результате получаем следующее распределение (матрица 3).

Матрица 3

Усовершенствованный вариант закрепления получателей товара за поставщиками

Покупатель / Поставщик	1	2	3	4	5	6	Наличие товара, т	Коэффициент строк
А	10	7	4	3	6	8	250	0
Б	4	8	7	5	9	7		
В	3	5	4	8	7	6	170	3
Г	200		100				300	-1
Д	4	6	5	7	6	9	400	0
		180	40		180			
	5	6	4	3	8	7	280	-1
			280					
Потребность в товаре, т	200	180	420	150	290	160	1400	—
Коэффициент столбцов	4	6	5	3	6	4	—	—

Вариант распределения товара, приведенный в матрице 3, — не оптимальный, так как алгебраическая сумма коэффициентов строк и столбцов ряда незагруженных клеток больше их критерия оптимальности (в клетках А-3, Б-2 и Б-3 на 1 и в клетке Б-1 — на 3). Построим контур для клетки Б-1.



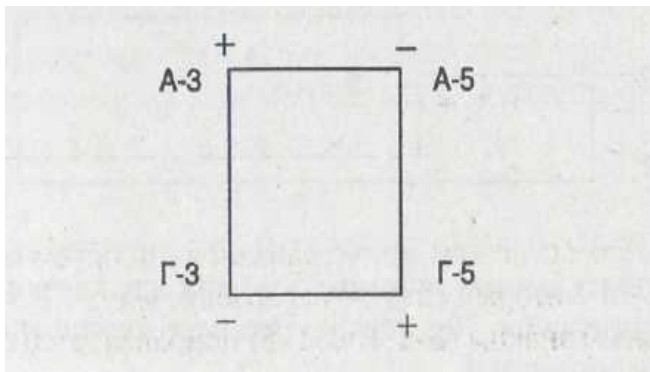
В клетках со знаком минус наименьший объем поставки 10 т (клетка Б-5), который следует перераспределить. В клетках с положительным знаком (Б-1, В-3, Г-5) прибавляют 10 т, а в клетках со знаком минус (Б-5, В-1, Г-3) вычитают указанное количество товара. По данным загруженных клеток снова определяют коэффициенты строк и столбцов и записывают в матрицу 4.

Матрица 4

Усовершенствованный вариант закрепления получателей товара за поставщиками

Покупатель Поставщик	1	2	3	4	5	6	Наличие товара, т	Коэффициент строк
А	10	7	4	3	6	8	250	0
				150	100			
Б	4	8	7	5	9	7	170	9
	10					160		
В	3	5	4	8	7	6	300	-1
	190		110					
Г	4	6	5	7	6	9	400	0
		180	30		190			
Д	5	6	4	3	8	7	280	-1
			280					
Потребность в товаре, т	200	180	420	150	290	160	1400	—
Коэффициент столбцов	4	6	5	3	6	2	—	—

Данный вариант закрепления получателей товара за поставщиками нельзя признать оптимальным, так как алгебраическая сумма коэффициентов строки и столбца клетки А-3 на 1 больше расстояния перевозки (критерия оптимальности). Построим цепь для клетки А-3.



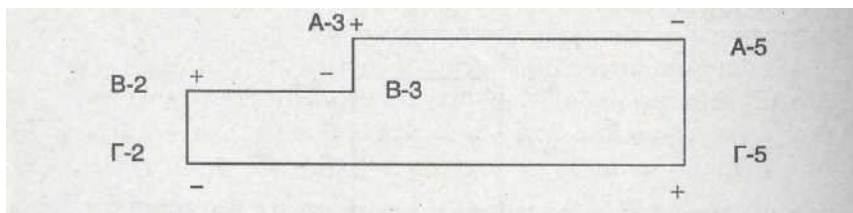
Как видно из данных матрицы 4 и цепи для клетки А-3, подлежат распределению 30 т товара, что следует учесть при составлении матрицы 5. Коэффициенты строк и столбцов в ней рассчитываются указанным выше способом.

Матрица 5

Усовершенствованный вариант закрепления получателей товара за поставщиками

Покупатель Поставщик	1	2	3	4	5	6	Наличие товара, т	Коэффициент строк
А	10	7	4	3	6	8	250	0
			30	150	70			
Б	4	8	7	5	9	7	170	1
	10					160		
В	3	5	4	8	7	6	300	0
	190		110					
Г	4	6	5	7	6	9	400	0
		180			220			
Д	5	6	4	3	8	7	280	0
			280					
Потребность в товаре, т	200	180	420	150	290	160	1400	—
Коэффициент столбцов	3	6	4	3	6	2	—	—

Данные матрицы 5 содержат неоптимальный вариант закрепления получателей товара за поставщиками, так как в клетке В-2 алгебраическая сумма коэффициентов строки и столбца на 1 больше критерия оптимальности. Построим контур для клетки В-2.



Исходя из данных матрицы 5 и цепи для клетки В-2, подлежат распределению 70 т товара. Это необходимо учесть при составлении матрицы 6.

Данные матрицы 6 содержат оптимальный вариант поставки товара, так как во всех незагруженных клетках алгебраическая сумма коэффициентов строки и столбца не превышает значения критерия оптимальности.

После решения транспортной задачи определяют и сравнивают объем грузооборота и среднее расстояние перевозки товара по первоначальному и оптимальному вариантам закрепления получателей товара за поставщиками; в результате определяют эффективность применения оптимального варианта.

Матрица 6

Оптимальный вариант закрепления получателей товара за поставщиками

Покупатель Поставщик	1	2	3	4	5	6	Наличие товара, т	Коэффициент строк
А	10	7	4	3	6	8	250	0
Б	4	8	7	5	9	7		
В	10					160	170	1
Г	3	5	4	8	7	6	300	0
Д	190	70	40					
	4	6	5	7	6	9	400	1
		110			290		280	0
	5	6	4	3	8	7		
Потребность в товаре, т			280				280	
Кoeffициент столбцов	200	180	420	150	290	160	1400	—
	3	5	4	3	5	6	—	—

В нашем примере объем грузооборота составил:

• по действующему варианту закрепления (матрица 1):

$$150 \times 3 + 100 \times 6 + 170 \times 9 + 200 \times 3 + 100 \times 4 + 180 \times 6 + 40 \times 5 + 20 \times 6 + 160 \times 9 + 280 \times 4 = 7540 \text{ т/км};$$

• по оптимальному варианту закрепления (матрица 6): $100 \times 4 + 150 \times 3 + 10 \times 4 + 160 \times 7 + 190 \times 3 + 70 \times 5 + 40 \times 4 + \text{ПО} \times 6 + 290 \times 6 + 280 \times 4 = 6610$ т/км.

Таким образом, применение оптимального варианта завоза товара вместо действующего сокращает объем грузооборота на 930 т/км ($6610 - 7540$), или на 12,3 % ($930 : 7540 \times 100$).

Среднее расстояние перевозки товара составило:

• по действующему варианту закрепления:

$$7540 : 1400 = 5,4 \text{ км};$$

• по оптимальному варианту закрепления:

$$6610 : 1400 = 4,7 \text{ км}.$$

Внедрение оптимального варианта закрепления получателей товара за поставщиками обеспечивает уменьшение среднего расстояния перевозки на 0,7 км ($4,7 - 5,4$), или на 13,0% ($0,7 : 5,4 \times 100$).

По данным матрицы 6, алгебраическая сумма коэффициентов строки и столбца незагруженных клеток Г-1, Г-3 и Д-4 равна критерию оптимальности. Это значит, что можно сделать новое перезакрепление, загрузив каждую из указанных клеток. При этом объем грузооборота не изменится. Такие возможности перезакрепления получателей товара за поставщиками без увеличения объема выполняемой транспортной работы имеют большое значение для практики товароснабжения.

С целью облегчения расчетов при решении транспортной задачи необходимо соблюдать следующие требования.

1. Решение задачи должно выполняться на белом плотном листе бумаги.

2. Исходная информация (наименование поставщиков и получателей, наличие и потребность в товаре, расстояние перевозки) записывается чернилами (шариковой ручкой), а все остальные данные (изменяющиеся) — простым мягким карандашом. При новом распределении при построении контура-цепи цифры, написанные карандашом (коэффициенты строк и столбцов, изменяющиеся объемы поставки товара в отдельных клетках), стираются и на их место заносятся новые данные. Окончательный вариант распределения товара записывается шариковой ручкой или чернилами.

3. Данные о наличии и потребности в товаре можно до начала расчета умножить или разделить на одно и то же число. В нашем примере их можно сократить в десять раз. Аналогично поступают и с показателями критерия оптимальности. В окончательном варианте прикрепления получателей товара к поставщикам приводятся реальные данные, имеющиеся в матрице до их сокращения.

Если производится распределение скоропортящихся товаров необходимо учитывать предельную продолжительность их перевозки, задача решается обычным путем. После определения оптимального варианта закрепления получателей товара за поставщиками изучается продолжительность каждой поездки и, если отдельные из них не удовлетворяют предъявляемым требованиям

производится новое распределение по указанным клеткам до нахождения искомого варианта.

На практике поставка отдельных товаров в экономическом районе нередко производится десятками поставщиков многим получателям, что приводит к большому объему вычислений при решении транспортной задачи. Достаточно сказать, что при наличии трех поставщиков и трех получателей возможны 90 вариантов закрепления; при четырех поставщиках и четырех получателях товара — 6256; при восьми поставщиках и восьми получателях — около одного миллиарда и т.д. В таких случаях оптимальный вариант распределения товарных ресурсов, прикрепления получателей товара к поставщикам целесообразно определять с использованием ЭВМ и других современных технических средств. В настоящее время разработаны типовые программы решения транспортных задач на ЭВМ.

2.4. Особенности анализа влияния факторов на выполнение плана и динамику оптового товарооборота

Выполнение плана и динамика оптового товарооборота, как и розничного, зависят от трех групп факторов:

- обеспеченности и использования товарных ресурсов;
- обеспеченности трудовыми ресурсами, режима и эффективности труда;
- состояния, развития и использования материально-технической базы оптового предприятия.

Анализ товарных ресурсов обычно начинают с составления товарного баланса и изучения его показателей (в целом по оптовому предприятию и в разрезе товарных групп и товаров). В приходную часть товарного баланса включают не только запасы товаров на складах оптового предприятия и в пути на начало года, но и начальные остатки товаров отгруженных, если моментом оптовой реализации является поступление платежей за поставленные покупателям товары. В расходную часть товарного баланса входит помимо оптового товарооборота внутренний отпуск товаров своим розничным торговым и промышленным предприятиям, прочее выбытие товаров и конечные остатки товаров на складах, в пути и товаров отгруженных. Товарный баланс может также составляться и изучаться в целом по торговой фирме (по оптовой и розничной торговле).

Товарный баланс по акционерному предприятию «Торгодеж-да» по оптовой торговле характеризуется данными табл. 2.7.

На перевыполнение плана по оптовому товарообороту на 197 млн р. положительно повлияли рост выработки и поступления товаров (+418 млн р.), снижение товарных запасов на складах и в пути на конец года (+84 млн р.) и увеличение остатков товаров отгруженных на начало года (+157 млн р.) и отрицательно — заниженные товарные запасы на складах и в пути на начало года (-121 млн р.), увеличение прочего выбытия товаров (-174 млн р.) и завышенные остатки товаров отгруженных на конец года (-167 млн р.). Росту

оптового товарооборота в динамике (на +5219 млн р.) способствовали увеличение запасов товаров на складах и в пути на начало года (+485 млн р.), рост выработки и поступления товаров (+5309 млн р.), сокращение прочего выбытия товаров (+157 млн р.) и завышенные остатки товаров отгруженных на начало года (+234 млн р.). На уменьшение оптового товарооборота в динамике повлияли увеличение товарных запасов на складах и в пути на конец года (-684 млн р.) и рост остатков товаров отгруженных на конец отчетного года (-282 млн р.). Проводя изучение товарных ресурсов, особое внимание уделяют анализу поступления товаров. При этом необходимо не только дать объективную оценку выполнения плана и динамики поступления товаров, но и выявить пути, возможности и резервы увеличения их завоза от местных поставщиков, особенно на льготных условиях, улучшения товароснабжения. Изучение источников поступления товаров проводят по всем товарным группам и товарам и в ассортиментном разрезе.

Для анализа и оценки динамики источников поступления товаров по акционерному предприятию «Торгодежда» (на оптовые склады и транзитом) составляют табл. 2.8.

В отчетном году поступление товаров составило 25 227 млн р., что больше предыдущего года на 8893 млн р. (на 54,4 %) и прошлого года — на 5309 млн р. (на 26,7 %). Более быстрыми темпами росло поступление товаров от оптовых предприятий своей и других областей республики; относительно уменьшились закупки товаров непосредственно у производителей (промышленных предприятий). Все это ведет к усложнению звенности товародвижения и другим негативным явлениям в хозяйственной деятельности оптового предприятия. Как положительное, следует отметить более низкие темпы роста поступления товаров из-за пределов страны.

Важным вопросом анализа является изучение качества поступивших товаров. Предупреждение завоза товаров низкого качества — одна из основных задач оптовой торговли. Используя данные отчетов по контрольной проверке качества поступивших товаров и текущего учета, следует выяснить, как осуществляется проверка качества поступивших товаров (по отдельным поставщикам и в ассортиментном разрезе). В частности, устанавливают, сколько товаров проверено в абсолютном размере и в процентах ко всем поступившим товарам, сколько из них переведено в пониженные сорта, в брак, возвращено поставщикам и сколько предъявлено претензий за нарушение качества поступивших товаров.

Анализ текущих товарных запасов на оптовом предприятии проводится примерно так же, как и в розничной торговле. Товарные запасы в днях в оптовой торговле рассчитывают только по отношению к складской реализации товаров. Если же отдельно изучают товары, находящиеся в пути, и товары отгруженные, то при расчете их в днях оборота сумму товарных запасов относят ко всему оптовому товарообороту, участвующему в расчетах. По товарам, находящимся в пути, выясняют, не превышены ли установленные сроки документооборота.

Таблица 2.7

Алгоритм расчета влияния показателей товарного баланса на развитие оптового товарооборота
в действующей оценке АП «Торгодежда», млн р.

Показатель	Фактически за прошлый год	Отчетный год		Отклонение		Повлияли	
		план	факти- чески	от плана	от про- шлого года	на выполнение плана товаро- оборота	на динами- ку товаро- оборота
1. Остатки товаров на складах в пути на на- чало года	1 796	2 402	2 281	-121	+485	-121	+485
2. Выработка и поступление товаров	19 918	24 809	25 227	+418	+5 309	+418	+5 309
3. Товарные потери, уценка и другие виды прочего выбытия товаров	559	228	402	+174	-157	-174	+157
4. Остатки товаров на складах и в пути на конец года	2 281	3 049	2 965	-84	+684	+84	-684
5. Остатки товаров отгруженных на начало года	947	1 024	1 181	+157	+234	+157	+234
6. Остатки товаров отгруженных на конец года	1 181	1 296	1 463	+167	+282	-167	-282
7. Оптовый товарооборот (стр. 1 + стр. 2 - - стр. 3 - стр. 4 + стр. 5 - стр. 6)	18 640	23 662	23 859	+197	+5 219	+197	+5 219
8. Прочее выбытие товаров к объему их по- ступления (стр. 3 : стр. 2 × 100), %	2,81	0,92	2,23	+1,31	-0,58	x	x
9. Прочее выбытие товаров, в % к объему оп- тового товарооборота (стр. 3 : стр. 7 × 100)	2,85	0,96	1,68	+0,72	-1,17	x	x

Информация об источниках поступления товаров в действующей

Источник поступления товаров	Фактически					
	за позапрошлый год (базисный)		за прошлый год		за отчетный год	
	сумма	удельный вес, %	сумма	удельный вес, %	сумма	удельный вес, %
От промышленных предприятий своей области	5 883	36,0	7 011	35,2	8 828	35,0
От оптовых предприятий своей области	1 642	10,1	2 390	12,0	2 952	11,7
От промышленных предприятий других областей своей республики	3 439	21,1	4 104	20,6	5 273	20,9
От оптовых предприятий других областей своей республики	1 177	7,2	2 052	10,3	2 624	10,4
От промышленных предприятий государств ближнего зарубежья	866	5,3	617	3,1	908	3,6
От оптовых предприятий государств ближнего зарубежья	1 323	8,1	1 673	8,4	1 740	6,9
От промышленных и оптовых предприятий государств дальнего зарубежья	2 004	12,2	2 071	10,4	2 902	11,5
<i>Всего</i>	16 334	100	19 918	100	25 227	100

Таблица 2.8

оценке на оптовые склады АП «Торгодежда», млн р.

Отклонение отчетного года				Отчетный год, %		Прошлый год в % к позапрошлому
от позапрошлого года		от прошлого года		к предыдущему году	к прошлому году	
в сумме	по удельному весу, %	в сумме	по удельному весу, %			
+2 945	-1,0	+1 817	-0,2	151,0	125,9	119,2
+1 310	+1,6	+562	-0,3	179,8	123,5	145,6
+1 834	-0,2	+1 169	+0,3	153,3	128,5	119,3
+1 447	+3,2	+572	+0,1	222,9	127,9	174,3
+42	-1,7	+295	+0,5	104,8	147,2	71,2
+417	-1,2	+67	-1,5	131,5	104,0	126,5
+898	-0,7	+831	+1,1	144,8	140,1	103,3
+8 893	-	+5 309	-	154,4	126,7	121,9

Для оценки фактических текущих товарных запасов могут определяться удельные товарные запасы (отношением их абсолютной величины на конец года или квартала к объему складской реализации товаров за изучаемый период).

Акционерное предприятие «Торгодежда» имеет следующие данные о состоянии товарных запасов на оптовых складах (табл. 2.9).

Сумма фактических товарных запасов в динамике по всем товарным группам за год значительно возросла, что в основном связано с влиянием инфляционных факторов. Товарные запасы в днях оборота снизились по швейным изделиям и головным уборам, по другим товарным группам несколько возросли, по всем товарам уменьшились на 0,8 дня. По большинству товарных групп фактические запасы товаров в днях на конец года ниже норматива, что может отрицательно повлиять на будущую торговую деятельность АП «Торгодежда».

Методика анализа товарооборачиваемости на оптовых предприятиях примерно такая же, как и в розничной торговле. В частности, определяют, на сколько ускорилась или замедлилась оборачиваемость товаров в днях и в количестве оборотов, сколько высвобождено или дополнительно вложено средств за счет изменения товарооборачиваемости, а главное, какие имеются возможности и прогнозные резервы ускорения времени обращения товаров, оптимизации товарных запасов.

Оптовые предприятия создают сезонные запасы товаров. Проводя их анализ, прежде всего изучают выполнение планов по накоплению сезонных товаров, своевременность и полноту их кредитования (сезонные товарные запасы нередко кредитуются на льготных условиях). Далее устанавливают своевременность вовлечения сезонных товарных запасов в товарооборот. Анализ накопления и реализации сезонных товаров оформляется табл. 2.10.

Акционерное предприятие «Торгодежда» успешно осуществляло накопление сезонных товаров. Однако значительное их количество после окончания сезона торговли осталось нереализованным.

В процессе анализа следует также изучить правильность распределения товарных запасов между оптовой и розничной торговлей. По рекомендациям ученых-экономистов, доля оптовой торговли в общих товарных запасах должна составлять 40—50 %. В настоящее время менее 20 % всех товарных запасов хранится на складах оптовой торговли страны. Оптимальное размещение товарных запасов и более полное вовлечение товарных ресурсов в розничный товарооборот значительно сокращают издержки обращения (расходы по хранению товарных запасов в оптовой торговле в 2-4 раза меньше, чем в розничной).

Анализ обеспеченности и использования трудовых ресурсов и материально-технической базы оптового предприятия проводят в увязке с изучением выполнения плана и динамики складской реализации товаров. Методика их анализа в основном такая же, как и в розничной торговле.

Информация о товарных запасах в действующей оценке

Товарная группа	Фактически на начало года		Норматив на конец года (на IV квартал)		Фактически на конец года	
	сумма	в днях	сумма	в днях	сумма	в днях
1	2	3	4	5	6	7
Швейные изделия	1 278	45,5	1 691	46,9	1 631	42,6
Трикотажные изделия	614	39,8	789	47,2	802	44,2
Чулочно-носочные изделия	220	38,0	292	46,8	251	39,9
Меховые товары	82	40,2	139	49,3	129	50,1
Головные уборы	24	47,1	32	48,0	34	46,5
Прочие товары	63	38,6	106	52,0	118	53,7
<i>Всего</i>	2 281	44,1	3 049	47,0	2 965	43,3

Таблица 2.9

на оптовых складах АП «Торгодежда», млн р.

Отклонение фактических товарных запасов на конец отчетного года			
от норматива		от данных прошлого года	
в сумме (гр. 6 - гр. 4)	в днях (гр. 7 - гр. 5)	в сумме (гр. 6 - гр. 2)	в днях (гр. 7 - гр. 3)
8	9	10	11
-60	-4,3	+353	-2,9
+13	-3,0	+188	+4,4
-41	-6,9	+31	+1,9
-10	+0,8	+47	+9,9
+2	-1,5	+10	-0,6
+12	+1,7	+55	+15,1
-84	-3,7	+684	-0,8

Таблица 2.10

Информация о сезонных запасах товаров по АП «Торгодежда» в действующих ценах, млн р.

Товарная группа	Срок хранения сезонных товаров	Средний остаток сезонных товаров (в период сезона их хранения)	Остаток сезонных товаров на начало сезона			Фактический остаток товаров сезонного хранения на конец сезона их реализации	
			план	фактически	% выполнения плана	сумма	в % к фактическому объему их накопления на начало сезона (гр. 7 : гр. 5 × 100)
1	2	3	4	5	6	7	8
Швейные изделия	С октября по март	342	367	391	106,5	157	40,2
То же	С марта по сентябрь	409	463	528	114,0	203	38,4
Трикотажные изделия	С октября по март	122	128	141	110,1	59	41,8
То же	С марта по сентябрь	138	149	176	118,1	33	18,8
Чулочно-носочные изделия	С октября по март	32	38	35	92,1	11	31,4
То же	С марта по сентябрь	40	43	46	107,0	12	26,1
Меховые товары	С марта по сентябрь	29	36	31	86,1	10	32,3
Головные уборы	С октября по март	6	7	8	114,3	3	37,5
То же	С марта по сентябрь	8	9	11	122,2	3	27,3
<i>Всего</i>	С октября по март	502	540	575	106,5	230	40,0
	С марта по сентябрь	624	700	792	113,1	261	33,0

Завершается анализ обобщением выявленных возможностей и резервов (особенно прогнозных) роста оптового товарооборота, оптимизации товародвижения, улучшения использования товарных, трудовых и финансовых ресурсов, материально-технической базы торговли, повышения качества обслуживания покупателей.

2.5. Оперативный анализ поставки товаров и оптового товарооборота

Одно из основных условий успешного выполнения плана и высоких темпов роста оптового товарооборота — правильная организация оперативного анализа его развития. На оптовых предприятиях ведется оперативный контроль как за отгрузкой, так и за реализацией товаров. Каждому складу устанавливаются планы и графики поставки товаров отдельным покупателям на месяц, по декадам, а нередко и по отдельным дням. На основании данных товарно-транспортных накладных и других документов в специальных таблицах (см. табл. 1.44) определяют фактические объемы отгрузки товаров за день (пятидневку, неделю или декаду) и нарастающим итогом с начала месяца. По этим данным можно установить отклонения от плана по поставке товаров за день (пятидневку, декаду) и с начала месяца отдельным получателям (в ассортиментном разрезе и по общему объему поставки) и принять оперативные меры по улучшению товароснабжения. Кроме того, на каждом складе осуществляют оперативный контроль за движением товаров и состоянием товарных запасов в развернутом ассортименте, данные которого используются в повседневной торгово-коммерческой работе с покупателями.

На основании данных выписок из счетов в банке и приложенных к ним документов оптовое предприятие должно оперативно контролировать ход поступления денежных средств за реализованные товары, выполнение плана и динамику товарооборота. Эта информация используется при оперативном анализе издержек обращения, финансовых результатов, платежеспособности, финансовой устойчивости оптового предприятия и разработке мер по улучшению его хозяйственной и другой деятельности.

Применение ЭВМ и современных информационных технологий позволяет автоматизировать оперативный анализ отгрузки товаров, оптового товарооборота, товародвижения. При помощи ЭВМ и других современных технических средств можно, в частности, оперативно контролировать, сколько и на какие суммы выписано товарных и расчетных документов за отгруженные товары, кому и сколько их поставлено и как своевременно оплачиваются реализованные товары, а главное принять меры по оптимизации поставки товаров и развития оптового товарооборота.

Глава 3. Анализ издержек обращения в торговле

3.1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа издержек обращения в торговле

Затраты по доведению товаров от производства до потребителей (покупателей), выраженные в денежной форме, называются **издержками обращения**. К ним относятся расходы на транспортировку, подработку, упаковку, хранение и реализацию товаров, а также административно-управленческие расходы торговых предприятий и организаций. Состав издержек регламентируется «Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ и услуг)», утвержденными Министерством труда, Министерством финансов, Министерством экономики и Министерством статистики и анализа.

Издержки обращения торговых предприятий измеряются и изучаются в сумме и по уровню. **Уровень издержек обращения** представляет отношение их суммы к товарообороту, выраженное в процентах. Он является одним из важнейших качественных показателей оценки хозяйственной деятельности торговых предприятий и показывает, сколько процентов занимают издержки обращения в розничной (продажной) стоимости товаров. В торговле заложены неисчерпаемые возможности относительного снижения издержек обращения при повышении качества торгового обслуживания населения, сокращении затрат времени покупателей на приобретение товаров. Однако используются эти возможности недостаточно.

Задачи. анализа издержек обращения — не только изучить выполнение плана и дать объективную оценку соблюдению их сметы, но и выявить резервы сокращения расходов и разработать меры по их использованию путем устранения непроизводительных затрат, бесхозяйственности, расточительства и обеспечения наиболее экономного, целесообразного и эффективного использования средств и труда. В процессе анализа необходимо также изучить динамику издержек обращения, выявить и измерить влияние основных факторов на их размер.

Анализ издержек обращения проводят по данным бухгалтерской и статистической отчетности, текущего их учета, первичных и сводных документов, внеучетных источников информации и личных наблюдений. Фактическая сумма издержек обращения показывается в квартальных и годовом «Отчете по прибылям и убыткам» (форма № 2), «Отчете о финансовых результатах» (форма № 5—Ф) и «Отчете о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия» (форма № 5—3), «Отчете по труду» (форма № 1—т). Месячные данные об издержках обращения (в целом по торговому предприятию, хозрасчетным подразделениям и отдельным статьям расходов) можно получить из регистров их синтетического и аналитического учета и машинограмм. Для изучения причин выявленных отклонений от плана и

в динамике по издержкам обращения используются данные первичных документов (товарно-транспортных накладных, расчетно-платежных ведомостей на оплату труда и др.), материалы проверок, обследований, личных наблюдений. Так, только побывав на местах, можно выявить случаи и причины утечки воды, нерационального расходования электроэнергии, материалов, топлива, использования транспорта и т.п.

В соответствии с действующими нормативными положениями многие торговые расходы не отражаются на издержках обращения. К ним относятся расходы и убытки по таре, связанные с бесхозяйственностью и другими недостатками в тарном хозяйстве; товарные потери сверх установленных норм; повышенные проценты, уплаченные за несвоевременный возврат кредитов банка, и др. Они относятся на уменьшение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, или списываются за счет других источников. В связи с этим возникает необходимость определения, анализа и оценки всех расходов торгового предприятия как относимых, так и не относимых на издержки обращения. Общую сумму торговых расходов в зарубежной учетно-аналитической практике называют **экономическими издержками обращения**. Вычитанием из валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, экономических издержек обращения определяют экономическую (реальную) прибыль от реализации товаров. Методика анализа экономических издержек примерно такая же, как и расходов, относимых на издержки обращения.

3.2. Анализ издержек обращения по общему объему, составу и структуре

Анализ издержек обращения розничного торгового предприятия (организации) обычно начинают с сопоставления фактических данных с плановыми и данными прошлых периодов, разница между фактической и плановой суммой издержек обращения (или в динамике) представляет собой **абсолютное отклонение (экономии или перерасход)**. На основе абсолютных данных нельзя давать объективную оценку выполнения плана и динамики издержек обращения. С увеличением объема товарооборота растет сумма издержек обращения, и наоборот, уменьшение товарооборота, как правило, приводит к абсолютной. их экономии. Следовательно, анализ торговых расходов следует увязывать с изучением товарооборота, т.е. давать оценку издержкам не по сумме, а по их уровню в процентах к товарообороту. Отклонение по уровню издержек обращения (от плана или от данных прошлых периодов) называется **размером снижения или повышения их уровня**. Он показывает, на сколько процентов к товарообороту фактический уровень расходов выше или ниже базисного (планового или фактического за прошлый период). Отношение размера снижения (или повышение) уровня издержек обращения к базисному,

выраженное в процентах, называется **темпом изменения (снижения или повышения) уровня издержек обращения**. Темп изменения показывает, на сколько процентов снизился или повысился фактический уровень издержек обращения отчетного периода по отношению к базисному (плановому или фактическому уровню за прошлый период), если последний принять за 100 %.

Для изучения изменений издержек обращения в динамике фактические торговые расходы за анализируемый период сопоставляют не только с данными за прошлый год (квартал или месяц), но и за ряд прошлых периодов. Сопоставление фактических издержек обращения торгового предприятия с расходами других однотипных предприятий позволяет выявить, изучить, обобщить и использовать опыт работы лучших подразделений по рациональному использованию экономического потенциала. Прежде чем проводить анализ издержек обращения, следует проверить достоверность и реальность используемой информации. В частности, необходимо изучить обоснованность и полноту отнесения расходов на издержки обращения, своевременность и правильность начисления резервов предстоящих расходов и платежей, списание сумм со счета «Расходы будущих периодов», правильность исчисления издержек обращения на остаток товаров.

Анализ должен проводиться по всем издержкам обращения ^с выделением торговых расходов, учитываемых при расчете налогооблагаемой прибыли, что позволяет увязать его результаты с данными изучения формирования и использования доходов и прибыли действующей системы налогообложения.

Издержки обращения розничного торгового предприятия за отчетный год характеризуются следующими данными (табл. 3.1).

План товарооборота фирмой «Торговый дом» перевыполнен на 2,8 %, а сумма издержек обращения возросла по сравнению с планом на 4,2%, что и обусловило повышение их уровня на 0,181 % к обороту (размер повышения уровня расходов). Темп повышения уровня издержек обращения по сравнению с планом составил 1,4 % ($+0,181 : 13,319 \times 100$). На практике по размеру снижения (повышения) уровня издержек обращения определяют **сумму их относительной экономии или перерасхода** и дают оценку соблюдения сметы торговых расходов. Сумма относительной экономии (перерасхода) исчисляется умножением фактического товарооборота на размер снижения (повышения) уровня издержек обращения и делением полученного итога на 100. По торговому предприятию сумма относительного перерасхода издержек за год составила 75 млн р. [$41\,377 \times (+0,181) : 100$]. По сравнению с прошлым годом средний (общий) уровень издержек обращения снизился на 0,257 % к обороту, что дало экономию 106 млн р. [$41\,377 \times (-0,257) : 100$]. Темп снижения уровня издержек обращения в динамике составил 1,9 % ($-0,257 : 13,757 \times 100$).

Уровень материальных и приравненных к ним расходов возрос по сравнению с планом на 0,108 % к обороту, а с прошлым годом снизился на 0,130 % к обороту. Сумма их относительного перерасхода по сравнению с планом составила 45 млн р. В динамике их относительное снижение составило 54 млн.р

Информация о выполнении плана издержек

Показатель	Фактически за прошлый год	Отчетный	
		план	фактически
1. Розничный товарооборот в действующих ценах, млн р.	36 295	40 250	41 377
2. Общая сумма издержек обращения, млн р.	4 993	5 361	5 586
3. Средний уровень издержек обращения в % к обороту	13,757	13,319	13,500
4. Из них материальные и приравненные к ним расходы:			
а) сумма, млн р.	1 706	1 796	1 891
б) уровень в % к обороту	4,700	4,462	4,570
5. Затрагоотдача, р.:			
а) всех издержек обращения (стр. 1 : стр. 2)	7,27	7,51	7,41
б) материальных и приравненных к ним расходов (стр. 1 : стр. 4а)	21,27	22,41	21,88

Таблица 3.1

обращения по ОАО «Торговый дом»

год	Отклонение		В % к прошлому году	
	% выполнения плана	от плана		от прошлого года
	102,8	+1 127	+5 082	114,0
	104,2	+225	+593	111,9
	101,4	+0,181	-0,257	98,1
	105,3	+95	+185	110,8
	102,4	+0,108	-0,130	97,2
	98,7	-0,10	+0,14	101,9
	97,6	-0,53	+0,61	102,9

Для оценки издержек обращения может применяться **показатель** затратноотдачи, определяемый отношением товарооборота к сумме издержек обращения. По фирме «Торговый дом» он составил (р.):

- фактически за прошлый год $36\,295 : 4993 \times 1000 = 7,27$;
- по плану на отчетный год $40\,250 : 5361 \times 1000 = 7,51$;
- фактически за отчетный год $41\,377 : 5586 \times 1000 = 7,41$.

Затратноотдача снизилась по сравнению с планом на 0,10 р. (7,41 - 7,51), или на 1,3 % (-0,10 : 7,51 x 100), но увеличилась в динамике на 0,14 р., или на 1,9 %. Затратноотдача по материалам и приравненным к ним расходам по сравнению с планом снизилась на 0,53 р. (на 2,4 %), но возросла в динамике на 0,61 р. (на 2,9 %). Большое влияние на затратноотдачу оказывает изменение розничных цен на товары. При повышении розничных цен растет товароборот, а следовательно, и затратноотдача. Для измерения влияния этого фактора на затратноотдачу определим ее размер за отчетный год при фактическом розничном товарообороте в сопоставимых ценах: $37\,310 : 5586 = 6,68$ р. Таким образом, повышение розничных цен на товары привело к росту затратноотдачи на 0,73 р. (7,41 - 6,68), или на 10,0 % (+0,73 : 6,68 x 100).

Для оценки динамики издержек обращения ОАО «Торговый дом» за последние три года составляют табл. 3.2.

В отчетном периоде средний уровень торговых расходов по сравнению с позапрошлым и прошлым годами соответственно снизился на 0,509 % к обороту и на 0,257 % к обороту. Сумма относительной экономии издержек обращения соответственно составила 2П млн р. ($41\,377 \times 0,509 : 100$) и 106 млн р. ($41\,377 \times 0,257 : 100$). Аналогичная закономерность наблюдается по материальным и приравненным к ним расходам. Анализ издержек обращения за год дополняют их изучением по полугодиям, кварталам и месяцам. Такой анализ помогает полнее выявить и мобилизовать резервы сокращения торговых расходов (табл. 3.3 и 3.4).

В первом и третьем кварталах торговое предприятие получило относительную экономию издержек обращения 25 млн р. (23+2). Экономия могла быть значительно большей, если бы во II и IV кварталах не был допущен относительный перерасход издержек, который составил 101 млн р. (12+89). Относительный перерасход издержек обращения обычно является результатом неритмичного развития розничного товарооборота в отдельные месяцы. При невыполнении плана товарооборота относительно возрастают расходы на оплату труда (в связи с доплатой торговым работникам до гарантийного минимума и по другим причинам), аренду, содержание и текущий ремонт основных средств и некоторые другие издержки обращения. Относительный рост торговых расходов может быть вызван недостатками в их планировании по кварталам и месяцам. В динамике во всех кварталах отчетного года, кроме четвертого, фирма «Торговый дом» получила относительную экономию издержек 139 млн р. (9+80+50). В IV квартале их относительный рост составил 38 млн р.

Информация о динамике издержек

Показатель	Фактически		
	за позапрош- лый год	за прошлый год	за отчетный год
1. Розничный товароборот в действующих ценах, млн р.	32 080	36 295	41 377
2. Общая сумма издержек обращения, млн р.	4 494	4 993	5 586
3. Средний уровень издержек обращения в % к обороту	14,009	13,757	13,500
4. Из них материальные и приравненные к ним расходы:			
а) сумма, млн р.	1 546	1 706	1 891
б) уровень в % к обороту	4,819	4,700	4,570
5. Затратоотдача, р.:			
а) всех издержек обращения (стр. 1 : стр. 2)	7,14	7,27	7,51
б) материальных и приравненных к ним расходов (стр. 1 : стр. 4а)	20,75	21,27	21,88

Таблица 3.2

обращения по ОАО «Торговый дом»

Отклонение отчетного года от позапрошлого года	Отчетный год		Прошлый год в % к поза- прошлому	
	от прошлого года	к позапрошлому году, %		к прошлому году, %
+9 297	+5 082	129,0	114,0	113,1
+1 092	+593	124,3	111,9	111,1
-0,509	-0,257	96,4	98,1	98,2
+345	+185	122,3	110,8	110,3
-0,249	-0,130	94,8	97,2	97,5
+0,37	+0,24	105,2	103,3	101,8
+1,13	+0,61	105,4	102,9	102,5

**Информация о выполнении плана издержек
по кварталам и полугодиям**

Квартал и полугодие отчетного года	Розничный товарооборот в действующих ценах, млн р.			Сумма издержек обращения, млн р.		
	план	факти- чески	% выпол- нения плана	план	факти- чески	% выпол- нения плана
I	8 995	9 257	102,9	1 224	1 237	101,1
II	9 418	9 136	97,0	1 275	1 249	98,0
Итого за I полугодие	18 413	18 393	99,9	2 499	2 486	99,5
III	9 861	10 206	103,5	1 304	1 348	103,4
Итого за 9 месяцев	28 274	28 599	101,4	3 803	3 834	100,8
IV	11 976	12 778	106,7	1 558	1 752	112,5
Итого за II полугодие	21 837	22 984	105,3	2 862	3 100	108,3
Всего за год	40 250	41 377	102,8	5 361	5 586	104,2

Таблица 3.3

**обращения ОАО «Торговый дом»
отчетного года**

Средний уровень издержек обращения в % к обороту			Сумма относительной экономии (-), перерасхода (+) издержек обращения, млн р.
план	фактически	отклонение от плана	
13,608	13,363	-0,245	-23
13,538	13,671	+0,133	+12
13,572	13,516	-0,056	-11
13,224	13,208	-0,016	-2
13,451	13,406	-0,045	-13
13,009	13,711	+0,702	+89
13,106	13,488	+0,382	+88
13,319	13,500	+0,181	+75

**Информация о динамике издержек
по кварталам и полугодиям**

Квартал и полугодие отчетного года	Фактический розничный товарооборот в действующих ценах, млн р.			Фактическая сумма издержек обращения, млн р.		
	прошлый год	отчет- ный год	в % к прош- лому году	прош- лый год	отчет- ный год	в % к прош- лому году
I	8 057	9 257	114,9	1 084	1 237	114,1
II	8 493	9 136	107,6	1 235	1 249	101,1
Итого за I полугодие	16 550	18 393	111,1	2 319	2 486	107,2
III	8 892	10 206	114,8	1 218	1 348	110,7
Итого за 9 месяцев	25 442	28 599	112,4	3 537	3 834	108,4
IV	10 853	12 778	117,7	1 456	1 752	120,4
Итого за II полугодие	19 745	22 984	116,4	2 674	3 100	116,0
Всего за год	36 295	41 377	114,0	4 993	5 586	111,9

Таблица 3.4

**обращения ОАО «Торговый дом»
прошлого и отчетного годов**

Фактический средний уровень издержек обращения в % к обороту			Сумма относительной экономии (-), перерасхода (+) издержек обращения, млн р.
прошлый год	отчетный год	изменения в динамике	
13,454	13,363	-0,091	-9
14,541	13,671	-0,870	-80
14,012	13,516	-0,496	-91
13,698	13,208	-0,490	-50
13,902	13,406	-0,496	-141
13,416	13,711	+0,295	+38
13,543	13,488	-0,055	-12
13,757	13,500	-0,257	-106

Необходимо отметить, что алгебраическая сумма относительной экономии издержек, исчисленная по кварталам, нередко не равна годовой ее сумме, что объясняется, прежде всего, округлением данных. В связи с этим уровни издержек обращения, валового дохода и рентабельности продаж следует определить с точностью до 0,001 % к обороту.

Наряду с анализом издержек обращения по торговому предприятию в целом проводят их изучение в разрезе хозрасчетных структурных подразделений. Для этого составляют табл. 3.5-3.7. Прежде всего анализируют хозяйственную деятельность торговых подразделений, добившихся относительной экономии издержек обращения. Детально изучают расходы хозрасчетных подразделений, допустивших их относительный рост. По каждому такому подразделению выясняют причины перерасхода и принимают меры по улучшению их торговой и другой деятельности.

Благодаря проведению режима экономии затрат живого и овеществленного труда, ритмичного развития розничного товарооборота, мобилизации резервов роста производительности труда, повышения эффективности использования экономического потенциала, три хозрасчетных подразделения ОАО «Торговый дом» добились относительного снижения издержек по сравнению с планом на 0,122 % к обороту, что составляет 15 млн р. $[12\ 128 \times (-0,122) : 100]$. Семь подразделений допустили относительный перерасход издержек обращения на 0,306 % к обороту, или на 90 млн р. Последующий анализ должен установить причины роста уровня расходов у отдельных подразделений, что позволит разработать меры по повышению эффективности хозяйствования, достижению наилучших результатов при наименьших затратах труда и средств.

В динамике все подразделения торгового предприятия, кроме первого и второго, добились относительного сокращения расходов - на 138 млн р. $(6 + 29 + 17 + 12 + 19 + 14 + 30 + 11)$. Если бы не было роста уровня издержек обращения по первому и второму отделам, то расходы фирмы «Торговый дом» сократились бы на 38 млн р. $(12 + 26)$.

**Информация о выполнении плана издержек обращения
ОАО «Торговый дом»**

Структурное подразделение	Розничный товарооборот в действующих ценах, млн р.			Сумма издержек обращения, млн р.		
	план	фактически	% выполнения плана	план	фактически	% выполнения плана
Отделы:						
первый	4 710	5 040	107,0	610	646	105,9
второй	3 824	3 992	104,4	515	548	106,4
третий	3 462	3 573	103,2	457	470	102,8
четвертый	5 554	5 826	104,9	716	761	106,3
пятый	4 226	4 057	96,0	575	564	98,1
шестой	4 831	4 971	102,9	648	694	107,1
седьмой	3 743	3 815	101,9	508	526	103,5
восьмой	3 784	3 898	103,0	493	515	104,5
Филиалы:						
№ 1	3 379	3 515	104,0	470	483	102,8
№ 2	2 737	2 690	98,3	369	379	102,7
<i>Всего</i>	40 250	41 377	102,8	5 361	5 586	104,2

Таблица 3.5

**отдельными структурными подразделениями
за отчетный год**

	Средний уровень издержек обращения в % к обороту			Сумма относительной экономии (-), перерасхода (+) издержек обращения, млн р.
	план	фактически	% выполнения плана	
	12,951	12,817	-0,134	-6
	13,468	13,727	+0,259	+10
	13,200	13,154	-0,046	-2
	12,892	13,062	+0,170	+10
	13,606	13,902	+0,296	+12
	13,413	13,961	+0,548	+27
	13,572	13,788	+0,216	+8
	13,029	13,212	+0,183	+7
	13,909	13,741	-0,168	-6
	13,482	14,089	+0,607	+16
	13,319	13,500	+0,181	+75

Группировка структурных подразделений ОАО «Торговый дом»

Группы структурных подразделений, у которых уровень издержек обращения	Количество подразделений	Розничный товароборот в действующих ценах, млн р.			план	
		план	фактически	% выполнения плана	сумма, млн р.	в % к обороту
На уровне плана	—	—	—	—	—	—
Выше плана	7	28 699	29 249	101,9	3 824	13,325
<i>Всего</i>	10	40 250	41 377	102,8	5 361	13,319

Таблица 3.6

по степени выполнения плана издержек обращения за отчетный год

Издержки обращения

фактически		% выполнения плана (по сумме издержек)	отклонение от плана по уровню издержек обращения в % к обороту	сумма относительной экономии (-), перерасхода (+), млн р.
сумма, млн р.	в % к обороту			
1 599	13,184	104,0	-0,122	-15
—	—	—	—	—
3 987	13,631	104,3	+0,306	+90
5 586	13,500	104,2	+0,181	+75

Информация о динамике издержек обращения отдельных

Структурное подразделение	Фактический розничный товарооборот в действующих ценах, млн р.			Фактическая сумма издержек обращения, млн р.		
	прошлый год	отчетный год	в % к прошлому году	прошлый год	отчетный год	в % к прошлому году
Отделы:						
первый	4 247	5 040	118,7	534	646	121,0
второй	3 448	3 992	115,8	451	548	121,5
третий	3 121	3 573	114,5	416	470	113,0
четвертый	5 009	5 826	116,3	679	761	112,1
пятый	3 811	4 057	106,5	546	564	103,3
шестой	4 356	4 971	114,1	619	694	112,1
седьмой	3 375	3 815	113,0	482	526	109,1
восьмой	3 412	3 898	114,2	463	515	111,2
Филиалы:						
№ 1	3 028	3 515	116,1	442	483	109,1
№ 2	2 488	2 690	108,1	361	379	105,0
<i>Всего</i>	36 295	41 377	114,0	4 993	5 586	111,9

Таблица 3.7

структурных подразделений ОАО «Торговый дом»

Фактический средний уровень издержек обращения в % к обороту			Сумма относительной экономии (-), перерасхода (+) издержек обращения, млн р.
прошлый год	отчетный год	изменения в динамике	
12,574	12,817	+0,243	+12
13,080	13,727	+0,647	+26
13,329	13,154	-0,175	-6
13,556	13,062	-0,494	-29
14,327	13,902	-0,425	-17
14,210	13,961	-0,249	-12
14,281	13,788	-0,493	-19
13,570	13,212	-0,358	-14
14,597	13,741	-0,856	-30
14,510	14,089	-0,421	-11
13,757	13,500	-0,257	-106

Аналогичные расчеты и таблицы составляют при изучении в разрезе хозрасчетных торговых подразделений материальных и приравненных к ним расходов.

Далее переходят к анализу состава и структуры издержек обращения, выполнения плана и динамики отдельных статей расходов.

В настоящее время издержки на предприятиях торговли планируют, учитывают и изучают в разрезе следующих статей:

1. Транспортные расходы, связанные с доставкой товаров в организации торговли и общественного питания.
2. Транспортные расходы на доставку товаров покупателям.
3. Расходы на оплату труда персонала.
4. Расходы на аренду (лизинг) основных средств и нематериальных активов.
5. Расходы на содержание сооружений, помещений и инвентаря.
6. Амортизация основных средств и нематериальных активов.
7. Затраты и отчисления на ремонт основных средств.
8. Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров.
9. Расходы на рекламу.
10. Проценты за пользование кредитами и займами.
11. Потери товаров при транспортировке, хранении и реализации в пределах норм, технологические отходы.
12. Расходы на тару.
13. Налоги, отчисления и сборы, включаемые в издержки обращения (производства).
14. Прочие нормируемые затраты, включаемые в издержки обращения (производства).
15. Расходы на обеспечение условий труда персонала.
16. Расходы на управление и функционирование торговой организации.
17. Прочие расходы.

На предприятиях общественного питания в отдельную статью выделяют «Расходы на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд организаций общественного питания». Следовательно, субъекты хозяйствования в общественном питании планируют и изучают издержки в разрезе 18 статей расходов.

Оценку выполнения плана и динамики статей издержек, сумма которых находится в прямой зависимости от изменения объема розничного товарооборота (их называют условно-переменными расходами) следует давать по изменению их уровня. Статьи издержек обращения, сумма которых не находится в пропорциональной зависимости от степени выполнения плана и динамики товарооборота (условно-постоянные расходы), изучают прежде всего по абсолютным данным. Такое постатейное ознакомление с выполнением плана и динамикой расходов покажет, на какие статьи издержек обращения следует обратить особое внимание. В первую очередь должны изучаться те статьи издер-

жек, которые занимают основное место в торговых расходах, особенно если по ним допущен перерасход. В издержках розничной торговли основное место занимают расходы на оплату труда персонала (более 40 % от всех издержек). Значительный удельный вес в издержках обращения розничного торгового предприятия занимают транспортные расходы, расходы на аренду, содержание, амортизацию и ремонт основных средств, проценты за пользование кредитами и займами, отчисления на социальные нужды, налоги, отчисления и сборы, включаемые в торговые расходы.

По анализируемому торговому предприятию издержки обращения в разрезе отдельных статей сложились следующим образом (табл. 3.8).

По одним статьям издержек обращения фирма «Торговый дом» достигла относительного их снижения, по другим — допустила относительный перерасход. Так, по сравнению с планом произошел относительный рост расходов на оплату труда на 50 млн р. $[41\ 377 \times (+0,120) : 100]$; расходов на аренду (лизинг) основных средств и нематериальных активов — на 20 млн р. $[41\ 377 \times (+0,48) : 100]$; амортизация основных средств и нематериальных активов — на 79 млн р. $[41\ 377 \times (+0,192) : 100]$; затрат и отчислений на ремонт основных средств — на 1 млн р. $[41\ 377 \times (+0,003) : 100]$; налогов, отчислений и сборов, включаемых в издержки обращения, — на 38 млн р. $[41\ 377 \times (+0,091) : 100]$; прочих нормируемых затрат, включаемых в издержки обращения, — на 1 млн р. $[41\ 377 \times (+0,003) : 100]$; расходов по обеспечению условий труда персонала — на 23 млн р. $[41\ 377 \times (+0,056) : 100]$; расходов по управлению и функционированию торговой организации — на 5 млн р. $[41\ 377 \times (+0,011) : 100]$; прочих расходов - на 7 млн р. $[41\ 377 \times (+0,018) : 100]$. Всего относительный перерасход по отдельным статьям издержек составил 202 млн р. $(50 + 20 + 79 + 1 + 1 + 38 + 1 + 5 + 7)$, или 0,488 % к обороту $(202 : 41\ 377 \times 100)$. В процессе дальнейшего анализа следует установить причины выявленных отклонений изучить и мобилизовать резервы снижения торговых расходов при повышении качества обслуживания покупателей.

Министерство по налогам и сборам разработало для целей налогообложения более подробную классификацию издержек торговых предприятий. Она включает 28 статей расходов и позволяет более детально проанализировать состав и структуру издержек обращения. Классификация расходов на продажу с точки зрения учета налоговых обязательств следующая:

1 Оплата транспортных услуг сторонних организаций по перевозке товаров (плата за перевозку, подачу вагонов, взвешивание грузов и т.п.).

2. Оплата услуг организаций по погрузке товаров в транспортные средства и выгрузке из них, плата за экспедирование транспортные и другие услуги.

3. Стоимость материалов, израсходованных на оборудование транспортных средств (щиты, люки, стойки, стеллажи и т.д.) и их утепление (солома, опилки, мешковина и т.п.).

Таблица 3.8

Информация о составе издержек обращения

Статья издержек обращения	Фактически за прошлый год	
	сумма	в % к обороту
Транспортные расходы, связанные с доставкой товаров в организации торговли и общественного питания	166	0,457
Транспортные расходы на доставку товаров покупателям	19	0,052
Расходы на оплату труда персонала	2 037	5,612
Расходы на аренду (лизинг) основных средств и нематериальных активов	331	0,912
Расходы на содержание сооружений, помещений и инвентаря	374	1,030
Амортизация основных средств и нематериальных активов	256	0,705
Затраты и отчисления на ремонт основных средств	142	0,391
Расходы на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд в организациях общественного питания	—	—
Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров	15	0,042
Расходы на торговую рекламу	21	0,058
Проценты за пользование кредитами и займами	372	1,025
Потери товаров при транспортировке, хранении и реализации в пределах норм, технологические отходы	8	0,022
Расходы на тару	—	—
Налоги, отчисления и сборы, включаемые в издержки обращения (производства)	697	1,920
Прочие нормируемые затраты, включаемые в издержки обращения (производства)	173	0,477
Расходы на обеспечение условий труда персонала	55	0,152
Расходы на управление и функционирование торговой организации	196	0,540
Прочие расходы	131	0,362
<i>Всего издержек обращения</i>	4 993	13,757
Товарооборот, к которому исчислены издержки обращения	36 295	х

ОАО «Торговый дом», млн р.

Отчетный год				Отклонение			
план		фактически		от плана		от прошлого года	
сумма	в % к обороту	сумма	в % к обороту	в сумме	в % к обороту	в сумме	в % к обороту
179	0,445	174	0,421	-5	-0,024	+8	-0,036
20	0,050	20	0,049	—	-0,001	+1	-0,003
2 295	5,702	2 409	5,822	+114	+0,120	+372	+0,210
327	0,812	356	0,860	+29	+0,048	+25	-0,052
403	1,001	390	0,943	-13	-0,058	+16	-0,087
273	0,678	360	0,870	+87	+0,192	+104	+0,165
160	0,398	166	0,401	+6	+0,003	+24	+0,010
—	—	—	—	—	—	—	—
29	0,072	18	0,044	-11	-0,028	+3	+0,002
25	0,062	26	0,063	+1	+0,001	+5	+0,005
404	1,003	315	0,761	-89	-0,242	-57	-0,264
12	0,030	12	0,029	—	-0,001	+4	+0,007
—	—	—	—	—	—	—	—
691	1,717	748	1,808	+57	+0,091	+51	-0,112
149	0,370	152	0,367	+3	+0,003	-21	-0,011
42	0,104	66	0,160	+24	+0,056	+11	+0,008
194	0,482	204	0,493	+10	+0,011	+8	—
158	0,393	170	0,411	+12	+0,018	+39	+0,049
5 361	13,319	5 586	13,500	+225	+0,181	+593	-0,257
40 250	х	41 377	х	+1 127	х	+5 082	х

4. Плата за временное хранение грузов на станциях, пристанях, в портах, аэропортах и т.п. в пределах нормативных сроков установленных для вывозки грузов в соответствии с заключенными договорами.

5. Расходы на перевозку, погрузку и выгрузку порожней тары при возврате ее поставщикам или отправке тарособирающим организациям и тароремонтным предприятиям.

6. Расходы на отопление, освещение, водоснабжение, канализацию и другие коммунальные услуги.

7. Расходы на содержание помещений в чистоте, уборку примыкающих к ним участков территории, вывоз мусора.

8. Стоимость предметов и средств ухода за помещениями (известь, мастика, мешковина, щетки, метлы, веники и т.п.).

9. Стоимость электроэнергии, потребленной на приведение в движение подъемников, лифтов, транспортеров, торговых автоматов, контрольно-кассовых машин и т.п.

10. Расходы на проверку и клеймение весов, водомеров, электрогазовых счетчиков и других измерительных приборов.

11. Расходы на обслуживание подъемно-транспортных механизмов и другого оборудования сторонними организациями.

12. Приобретение халатов и спецодежды для персонала.

13. Стоимость материалов (оберточной бумаги, пакетов, клея, шпагата, гвоздей, стружки, опилок, соломы, проволоки и т.п.), использованных при подработке, переработке, сортировке, фасовке и упаковке товаров.

14. Плата за услуги сторонних организаций по фасовке и упаковке товаров.

15. Расходы на содержание холодильного оборудования — стоимость электроэнергии, воды, смазочных материалов и др. Оплата услуг сторонних организаций по техническому обслуживанию холодильного оборудования.

16. Плата за временное хранение товаров на складах сторонних организаций.

17. Расходы на приобретение материалов для дезинфекции уничтожения вредных насекомых) и дератизации (истребление мышей, крыс и других грызунов).

38. Потери товаров и технологические отходы.

19. Расходы на ремонт тары, амортизация многооборотной тары, возмещенная поставщикам в соответствии с условиями поставки товаров. Стоимость тары, списанной в результате естественного износа, расходы на очистку и обработку (дезинфекцию) тары, другие расходы на тару.

20. Расходы по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности: текущие расходы на устройство и содержание вентиляторов, ограждение машин и их движущихся частей, люков, отверстий, прочих видов устройств некапитального характера, плата медицинским учреждениям за

медицинский осмотр работников торговли, стоимость мыла, аптечек, медикаментов и перевязочных средств и др.

21. Расходы на устройство и содержание комнат отдыха, душей, раздевалок, шкафчиков для специальной одежды, сушилок и другого оборудования.

22. Расходы по ведению кассового хозяйства (расходы на контрольно-кассовые ленты, стоимость красящей ленты и краски для печатающего механизма контрольно-кассовых машин, расходы на инкассацию денежной выручки, плата сторонним организациям за обслуживание, технический надзор и уход за контрольно-кассовыми машинами и др.).

23. Расходы по ведению реестра акционеров.

24. Оплата юридических, консультационных и информационных услуг.

25. Расходы на служебные разъезды работников в пределах пункта нахождения торгового предприятия.

26. Представительские расходы и расходы по проведению заседаний совета (правления) торгового предприятия.

27. Расходы на экспертизу и лабораторный анализ товаров.

28. Расходы по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров.

Необходимо отметить, что в приведенной классификации не отражены проценты за пользование кредитами и займами.

Далее переходят к анализу издержек обращения в разрезе экономических элементов. Для этого составляют табл. 3.9.

Основное место в торговых расходах универсама занимают затраты на оплату труда персонала. Их доля в издержках обращения в отчетном году составила 43,5 % и по сравнению с позапрошлым и прошлым годами соответственно возросла на 0,6 и 0,5 %. Снизилась доля в издержках торгового предприятия материальных затрат и отчислений на социальные нужды.

Информация о динамике издержек
элементов по ОАО

Экономический элемент	Фактически					
	за позапрошлый год		за прошлый год		за отчетный год	
	сумма	удельный вес, %	сумма	удельный вес, %	сумма	удельный вес, %
Материальные за- траты	1 546	34,4	1 706	34,2	1 891	33,9
Затраты на оплату труда	1 928	42,9	2 147	43,0	2 430	43,5
Отчисления на соци- альные нужды	786	17,5	879	17,6	899	16,1
Амортизация основ- ных средств	229	5,1	256	5,1	360	6,4
Прочие затраты	5	0,1	5	0,1	6	0,1
Всего издержек обра- щения	4 494	100	4 993	100	5 586	100

Таблица 3.9

обращения в разрезе экономических
«Торговый дом», млн р.

Отклонение отчетного года				Отчетный год в % к		Прошлый год в % к поза- прошлому
от позапрошлого года		от прошлого года		позапрош- лому году	прошлому году	
в сумме	по удель- ному весу, %	в сумме	по удель- ному весу, %			
+345	-0,5	+185	-0,3	122,3	110,8	110,3
+502	+0,6	+283	+0,5	126,0	113,2	111,4
+113	-1,4	+20	-1,5	125,4	112,2	111,8
+131	+1,3	+104	+1,3	119,2	106,6	111,8
+1	-	+1	-	120,0	120,0	100,0
+1 092	-	+593	-	124,3	111,9	111,1

3.3. Факторный анализ выполнения плана и динамики издержек обращения

Для объективной оценки выполнения плана и динамики торговых расходов необходимо детально и глубоко проанализировать влияние факторов на их размер. Факторы с некоторой условностью можно подразделить на независимые от результатов и качества работы торговых предприятий и зависимые от них. К **независимым факторам** относятся изменения розничных цен на товары, тарифов и ставок за услуги, цен на материалы, топливо, горючее и газ, прием или передача магазинов, складов и другие организационно-структурные изменения внутри торгового предприятия (организации). Зависимые факторы включают степень выполнения плана и динамику товарооборота; изменение времени обращения товаров; повышение или снижение производительности труда торговых работников; внедрение прогрессивных форм торговли; расширение поставки товаров от местных поставщиков, рационализацию путей и форм товародвижения; улучшение использования транспорта, материально-технической базы торговли, хозяйственного потенциала; совершенствование экономической и другой менеджментской работы. Такая группировка факторов помогает определить действительный размер экономии или перерасхода издержек обращения (по отдельным статьям и в целом по торговому предприятию), установить положительные и отрицательные моменты в работе, пути, возможности и резервы относительного сокращения расходов. Следует иметь в виду, что степень влияния отдельных факторов в различных условиях хозяйствования неодинакова. Каждое торговое предприятие имеет свои специфические условия работы и возможности сокращения издержек обращения, что следует учитывать при их анализе.

Обычно изучают влияние следующих факторов на выполнение плана и динамику издержек обращения:

- степени выполнения плана и динамики товарооборота;
- изменения состава и структуры товарооборота;
- ускорения или замедления времени обращения товаров;
- изменения розничных цен на товары;
- изменения тарифов и ставок за услуги, цен на материальные и энергетические ресурсы;
- повышения или снижения производительности труда торговых работников;
- роста или снижения эффективности использования материально-технической базы торговли;
- внедрения и применения прогрессивных форм торговли;
- изменения условий завоза товаров, расширения их закупки у местных поставщиков на льготных условиях, развития централизованной доставки товаров, совершенствования товародвижения;

- приема или передачи магазинов, их филиалов и других организационно-структурных изменений в составе торгового предприятия (организации).

Рассмотрим методику анализа влияния факторов на издержки обращения торгового предприятия.

По степени зависимости отдельных статей издержек обращения от **степени выполнения плана розничного товарооборота** их подразделяют на условно-переменные и условно-постоянные расходы. К **условно-переменным расходам** относятся транспортные издержки, расходы на оплату труда, подработку, подсортировку, упаковку и хранение товаров, проценты за пользование кредитом и займами, потери товаров при перевозке, хранении и реализации в пределах норм, расходы на тару, налоги, отчисления и сборы, включаемые в издержки обращения, частично статьи «Прочие нормируемые затраты, включаемые в издержки обращения (производства)» и «Прочие расходы». С перевыполнением плана товарооборота в основном пропорционально растут суммы условно-переменных расходов. **Условно-постоянные издержки** включают расходы на аренду, содержание, амортизацию и ремонт основных средств, расходы на обеспечение условий труда персонала, затраты на управление и функционирование предприятия. При перевыполнении плана розничного товарооборота их суммы остаются неизменными (плановыми) или изменяются незначительно.

Для измерения влияния степени выполнения плана товарооборота на издержки обращения делают пересчет плановых расходов на фактический товарооборот. По условно-переменным статьям издержек считают, что с перевыполнением плана розничного товарооборота пропорционально возрастают их суммы, уровень остается неизменным — плановым. Пересчитанную плановую сумму условно-переменных расходов (на фактический товарооборот) определяют умножением фактической розничной реализации товаров на плановый их уровень и делением полученного итога на 100.

По фирме «Торговый дом» пересчитанная плановая сумма по статье «Транспортные расходы, связанные с доставкой товаров в организации торговли и общественного питания» составила 184 млн р. ($41\,377 \times 0,445 : 100$). Аналогично пересчитывают на фактический товарооборот другие статьи условно-переменных расходов.

Пересчитанный плановый уровень условно-постоянных расходов определяют отношением плановой их суммы к фактическому товарообороту и умножением полученного итога на 100. Например, по статье «Расходы на аренду (лизинг) основных средств и нематериальных активов» он будет равен 0,790 % к обороту ($327 : 41\,377 \times 100$).

Для пересчета статей издержек «Прочие нормируемые затраты, включаемые в издержки обращения (производства)» и «Прочие расходы» необходимо разграничивать их плановую сумму на условно-переменные и условно-постоянные расходы. Затем плановую сумму условно-переменных

расходов умножают на процент выполнения плана розничного товарооборота, делят на 100 и к полученному итогу добавляют плановую сумму условно-постоянных расходов. По анализируемому торговому предприятию «Прочие нормируемые затраты, включаемые в издержки обращения (производства)», по плану составили 149 млн р., в том числе условно-переменные расходы — 107 млн р. и условно-постоянные — 42 млн р. Пересчитанные плановые издержки по статье «Прочие нормируемые затраты, включаемые в издержки обращения (производства)», составили 152 млн р., $[(107 \times 102,8 : 100) + 42]$, или 0,367 % к обороту $(152 : 41\,377 \times 100)$. Аналогично пересчитывают плановые издержки обращения на фактический товарооборот по статье «Прочие расходы». Для обобщения результатов анализа влияния степени выполнения плана розничного товарооборота на издержки обращения торгового предприятия составляют табл. 3.10.

Перевыполнение плана товарооборота ОАО «Торговый дом» на 2,8 % привело к росту суммы издержек обращения на 105 млн р. ^и к снижению их уровня на 0,104 % к обороту.

Следует отметить некоторую условность деления издержек обращения на переменные и постоянные расходы. Темпы роста условно-переменных расходов, с одной стороны, нередко отстают от темпов развития розничного товарооборота, с другой — может наблюдаться некоторый рост условно-постоянных издержек обращения при перевыполнении плана товарооборота, особенно при досрочном вводе в эксплуатацию магазинов и другой торговой сети. Досрочное открытие магазинов ведет к росту расходов на содержание, аренду и амортизацию основных средств и некоторых других условно-постоянных издержек при одновременном увеличении розничного товарооборота. Это касается и динамики издержек обращения, когда при увеличении объема товарооборота может наблюдаться рост не только условно-переменных, но и условно-постоянных расходов (особенно при развитии материально-технической базы торговли). В связи с этим измерение влияния изменения объема товарооборота на издержки обращения должно проводиться с учетом конкретных условий хозяйствования торговых предприятий. Для решения этой проблемы необходимо рассчитать поправочные коэффициенты зависимости отдельных статей торговых расходов от темпов изменения розничного товарооборота, используя методы корреляции и регрессии. Изучение с помощью корреляционно-регрессионного анализа зависимости между изменением объема товарооборота и издержками обращения должно проводиться как в целом по торговому предприятию, так и по отдельным статьям расходов. Алгоритм расчета поправочных коэффициентов зависимости отдельных статей издержек обращения от темпов изменения розничного товарооборота показан в учебнике Л.И. Кравченко «Анализ хозяйственной деятельности предприятий торговли и общественного питания» (Мн.: Выш.шк., 1990. С. 192—194). Многие торговые предприятия не составляют планы экономического и социального развития, в том числе и по издержкам обращения. В таких случаях изучают влияние на издержки обращения не степени

выполнения плана розничного товарооборота, а динамики его развития. Для измерения **влияния динамики товарооборота на издержки обращения** их предварительно подразделяют на условно-переменные и условно-постоянные расходы и делают пересчет фактических издержек прошлого года на фактический розничный товарооборот отчетного года.

При этом считают, что суммы условно-переменных расходов растут пропорционально увеличению объема товарооборота в динамике, а их уровень остается без изменений. Суммы условно-постоянных расходов оставляют без изменений (в размере прошлого года), а пересчитанный их уровень определяют отношением суммы условно-постоянных издержек прошлого года к фактическому товарообороту отчетного года. Фактические издержки по статьям «Прочие нормируемые затраты, включаемые в издержки обращения (производства)» и «Прочие расходы» прошлого года подразделяют на условно-переменные и условно-постоянные расходы пересчитывают на фактический товарооборот отчетного года ("по приведенной выше методике пересчета плановых издержек на фактический товарооборот). «Прочие нормируемые затраты, включаемые в издержки обращения (производства)» в прошлом году составили 173 млн р., в том числе условно-переменные расходы — 125 млн р. и условно-постоянные — 48 млн р. В динамике розничный товарооборот ОАО «Торговый дом» возрос на 14,0 %• Следовательно, фактические прочие нормируемые расходы пересчитанные на фактический товарооборот отчетного года, равны 191 млн р. $[(125 \times 114,0 : 100) + 48]$, или 0,462 % к обороту $(191 : 41\,377 \times 100)$. «Прочие расходы» в прошлом году составили 131 млн р., в том числе условно-переменные расходы — 71 млн р. и условно-постоянные — 60 млн р. Прочие расходы прошлого года, пересчитанные на фактический товарооборот отчетного года, составили 141 млн р. $[(71 \times 114,0 : 100) + 60]$, или 0,341 % к обороту $(141 : 41\,377 \times 100)$. Результаты анализа влияния динамики товарооборота на издержки обращения розничного торгового предприятия обобщают следующим образом (табл. 3.11).

Рост товарооборота ОАО «Торговый дом» в динамике привел к увеличению суммы издержек на 491 млн р. и к снижению их уровня — на 0,500 % к обороту. Большое влияние на издержки обращения оказывают **изменения состава и структуры розничного товарооборота**. Подсчитано, что реализация на одну и ту же сумму продовольственных товаров требует в 1,6—2,0 раза больше расходов, чем непродовольственных. В связи с этим увеличение в товарообороте магазинов доли непродовольственных товаров на 1 % ведет к снижению их уровня издержек обращения на 0,09-0,12 % к обороту, и наоборот. Большое влияние на уровень издержек обращения оказывает изменение доли в розничном товарообороте мелкооптовой продажи товаров. В специализированных базах и магазинах, отпускающих товары мелким оптом, уровень издержек обращения в 3—4 раза ниже, чем в магазинах, осуществляющих продажу товаров населению.

Алгоритм расчета влияния степени выполнения плана розничного
ОАО «Торговый дом»

Статья издержек обращения	По плану	
	сумма, млн р.	в % к обороту
1	2	3
Транспортные расходы, связанные с доставкой товаров в организации торговли и общественного питания	179	0,445
Транспортные расходы по доставке товаров покупателям	20	0,050
Расходы на оплату труда персонала	2 295	5,702
Расходы на аренду (лизинг) основных средств и нематериальных активов	327	0,812
Расходы на содержание сооружений, помещений и инвентаря	403	1,001
Амортизация основных средств и нематериальных активов	273	0,678
Затраты и отчисления на ремонт основных средств	160	0,398
Расходы на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд в организациях общественного питания	—	—
Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров	29	0,072
Расходы на торговую рекламу	25	0,062
Проценты за пользование кредитами и займами	404	1,003
Потери товаров при транспортировке, хранении и реализации в пределах норм, технологические отходы	12	0,030
Расходы на тару	—	—
Налоги, отчисления и сборы, включаемые в издержки обращения (производство)	691	1,717
Прочие нормируемые затраты, включаемые в издержки обращения (производства)	149	0,370
Расходы на обеспечение условий труда персонала	42	0,104
Расходы на управление и функционирование торговой организации	194	0,482
Прочие расходы	158	0,393
Всего издержек обращения	5 361	13,319
Товарооборот, к которому исчислены издержки обращения, млн р.	40 250	x

Товарооборот на сумму и уровень издержек обращения
за отчетный период

Таблица 3.10

По плану, пересчитанному на фактический товарооборот		Влияние степени выполнения плана товарооборота на издержки обращения	
сумма, млн р.	в % к обороту	на сумму, млн р. (гр. 4 – гр. 2)	на уровень в % к обороту (гр. 5 – гр. 3)
4	5	6	7
184	0,445	+5	—
21	0,050	+1	—
2 359	5,702	+64	—
327	0,790	—	-0,022
403	0,974	—	-0,027
273	0,660	—	-0,018
160	0,387	—	-0,011
—	—	—	—
30	0,072	+1	—
25	0,060	—	-0,002
415	1,003	+11	—
12	0,030	—	—
—	—	—	—
710	1,717	+19	—
152	0,367	+3	-0,003
42	0,102	—	-0,002
194	0,469	—	-0,013
160	0,387	+2	-0,006
5 466	13,215	+105	-0,104
41 377	x	x	x

Алгоритм расчета влияния динамики розничного
ОАО «Торговый дом»

Статья издержек обращения	Фактически за прошлый год	
	сумма, млн р.	в % к обороту
1	2	3
Транспортные расходы, связанные с доставкой товаров в организации торговли и общественного питания	166	0,457
Транспортные расходы на доставку товаров покупателям	19	0,052
Расходы на оплату труда персонала	2 037	5,612
Расходы на аренду (лизинг) основных средств и нематериальных активов	331	0,912
Расходы на содержание сооружений, помещений и инвентаря	374	1,030
Амортизация основных средств и нематериальных активов	256	0,705
Затраты и отчисления на ремонт основных средств	142	0,391
Расходы на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд в организациях общественного питания	—	—
Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров	15	0,042
Расходы на торговую рекламу	21	0,058
Проценты за пользование кредитами и займами	372	1,025
Потери товаров при транспортировке, хранении и реализации в пределах норм, технологические отходы	8	0,022
Расходы на тару	—	—
Налоги, отчисления и сборы, включаемые в издержки обращения (производства)	697	1,920
Прочие нормируемые затраты, включаемые в издержки обращения (производства)	173	0,477
Расходы по обеспечению условий труда персонала	55	0,152
Расходы по управлению и функционированию торговой организации	196	0,540
Прочие расходы	131	0,362
<i>Всего издержек обращения</i>	4 993	13,757
Товарооборот, к которому исчислены издержки обращения, млн р.	36 295	x

товарооборота на сумму и уровень издержек обращения
за отчетный год

Таблица 3.11

Фактически за прошлый год, пересчитанные на фактический товарооборот отчетного года		Влияние динамики товарооборота на издержки обращения	
сумма, млн р.	в % к обороту	на сумму, млн р. (гр. 4 – гр. 2)	на уровень в % к обороту (гр. 5 – гр. 3)
4	5	6	7
189	0,457	+23	—
22	0,052	+3	—
2 322	5,612	+285	—
331	0,800	—	-0,112
374	0,904	—	-0,126
256	0,619	—	-0,086
142	0,343	—	-0,048
—	—	—	—
17	0,042	+2	—
21	0,051	—	-0,007
424	1,025	+52	—
9	0,022	+1	—
—	—	—	—
794	1,920	+97	—
191	0,462	+18	-0,015
55	0,133	—	-0,019
196	0,474	—	-0,066
141	0,341	+10	-0,021
5 484	13,257	+491	-0,500
41 377	x	x	x

Увеличение или уменьшение доли в розничном товарообороте торгового предприятия (организации) мелкооптовой продажи товаров приводит к соответствующему изменению уровня издержек обращения. На мелкооптовых предприятиях планирование и учет издержек обращения обычно ведутся обособленно от других торговых подразделений, что позволяет определить уровни расходов в указанном разрезе. Измерить влияние изменения состава розничного товарооборота (доли продажи товаров населению за наличный и безналичный расчет, в кредит и мелкооптового их отпуска) на уровень издержек обращения можно приемом абсолютных разниц с применением способа процентных чисел, если известны уровни издержек по отдельным видам розничной реализации товаров.

Для этого необходимо отклонения по удельному весу в товарообороте продажи товаров населению за наличный и безналичный расчет, в кредит и мелкооптового их отпуска умножить на базисные (плановые или фактические за прошлый период) уровни издержек обращения. Полученные процентные числа суммируют и их итог делят на 100. В результате определяют влияние изменения состава розничного товарооборота на издержки обращения торгового предприятия. При этом предварительно составляют табл. 3.12.

В товарообороте ОАО «Торговый дом» уменьшилась доля продажи товаров населению за наличный расчет, и соответственно возрос удельный вес реализации товаров в кредит, что привело к снижению общего уровня издержек обращения на 0,026 % к обороту, что составляет 11 млн р. ($41\,377 \times 0,026 : 100$).

Относительному снижению торговых расходов способствует увеличение поставки и реализации штучных и фасованных товаров. Практика показывает, что при торговле фасованными товарами в 3-6 раз повышается производительность труда торговых работников и на 15-20 % сокращаются издержки обращения по сравнению с продажей нефасованных товаров. Проведенные исследования свидетельствуют, что оптимальным для продовольственной торговли является доведение доли фасованных товаров до 90 %, в том числе промышленной фасовки — до 30 %. Влияние этого фактора на издержки обращения можно изучить при помощи приемов группировок, корреляции и регрессии.

Доведение отдельных товаров до покупателей требует различных затрат труда и средств. Так, более издержкостоемкой является реализация хлеба, соли, картофеля, овощей и фруктов, чем гастрономических и кондитерских товаров. Значительно выше уровень издержек обращения при продаже галантереи, товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения, строительных материалов, чем одежды, обуви и тканей.

В связи с этим изменение структуры розничного товарооборота может привести к снижению или повышению уровня издержек обращения торгового предприятия. Влияние этого фактора на издержки обращения также измеряют приемом абсолютных разниц с применением способа процентных чисел, если известны потоварные уровни расходов. При этом предварительно составляют

табл. 3.13.

В товарообороте фирмы «Торговый дом» несколько увеличилась доля более издержкочемных товаров, и за счет этого общий уровень издержек обращения возрос на 0,037 % к обороту, или на 15 млн р. ($41\,377 \times 0,037 : 100$).

Потоварные уровни издержек обращения можно определить путем организации учета расходов по отдельным товарным группам и товарам, т.е. расчетно-учетным методом. Прямые расходы, которые можно непосредственно отнести на определенную группу товаров, прямо отражают по данной товарной группе. Другие расходы распределяют по отдельным товарным группам и товарам пропорционально объему товаро- и грузооборота, размеру торговой площади и т.д. Исследованиями установлено, что для обеспечения репрезентативности результатов потоварного определения и изучения издержек обращения (при расчетно-учетном методе их учета) достаточна 5%-ная выборка в розничной продовольственной торговле и 8%-ная — в розничной непродовольственной торговле.

Выборочные наблюдения за год рекомендуется обновлять раз в пять лет.

Для изучения влияния изменения структуры розничного товарооборота на издержки обращения можно использовать данные об уровнях издержек обращения специализированной торговой сети. Однако уровни издержек в специализированных магазинах значительно ниже, чем в неспециализированных. В связи с этим результаты расчетов будут в неполной мере отражать влияние изменения структуры товарооборота на издержки обращения розничного торгового предприятия (организации). Расходы по отдельным товарным группам и товарам можно распределять с помощью коэффициентов их сравнительной издержкочемности или путем применения экономико-математических методов. Однако эти способы сложны, допускают много условностей и, как правило, не отражают реальных данных о потоварных издержках обращения.

Значительное влияние на издержки обращения оказывает **изменение** товарооборачиваемости. При ускорении времени обращения товаров относительно снижаются товарные запасы и, как результат, уменьшаются проценты за пользование банковским кредитом, товарные потери в пределах и сверх норм, расходы по хранению товаров и некоторые другие издержки обращения, влияние этого фактора на расходы по статье «Проценты за пользование кредитами и займами» покажем на следующем примере В связи с ускорением товарооборачиваемости по сравнению с прошлым годом на 1,6 дня (см. табл. 1.19) уменьшилась потребность в оборотных средствах по предприятию на 184 млн р. [$(41\,377 : 360) \times (-1,6)$]. За пользование кредитом банк взимает с фирмы «Торговый дом» 20 % годовых. Если торговое предприятие в формировании товарных запасов использует только кредиты банка, то замедление товарооборачиваемости привело к росту расходов по статье «Проценты за пользование кредитами и займами» в размере 37 млн р. ($184 \times 20 : 100$), или на 0,089 % к обороту ($37 : 41\,377 \times 100$). При измерении влияния

изменения времени обращения товаров на величину процентов за пользование кредитами в расчет следует включать среднедневной товарооборот по покупной стоимости. Влияние данного фактора на общий уровень издержек обращения можно также изучить, используя приемы группировок, корреляции и регрессии.

Снижение или повышение розничных цен на товары оказывает определенное влияние на издержки обращения, так как сумма ряда статей расходов (расходы на аренду, содержание, амортизацию и ремонт основных средств и некоторые другие) не находится в прямой зависимости от изменения розничных цен. Повышение последних ведет к росту объема товарооборота, а следовательно, к снижению уровня издержек обращения. Для определения влияния изменения розничных цен на товары на издержки необходимо их подразделить на зависящие и не зависящие от изменения розничных цен. Затем по расходам, сумма которых не зависит от изменения розничных цен на товары, исчисляют их уровень соответственно к товарообороту в действующих и сопоставимых ценах и сравнивают полученные данные. В результате определяют влияние изменения розничных цен на уровень издержек обращения.

Алгоритм расчета влияния изменения состава
ОАО «Торговый дом»

Состав розничного товарооборота	Фактический удельный вес в розничном товарообороте, %		
	прошлый год	отчетный год	отклонение в динамике
1	2	3	4
Продажа товаров населению за наличный и безналичный расчет	99,5	99,0	-0,5
Реализация товаров населению в кредит	0,4	0,9	+0,5
Другие виды розничной реализации	0,1	0,1	-
<i>Всего</i>	100	100	-

Таблица 3.12

розничного товарооборота на издержки обращения
за отчетный год

Фактический уровень издержек обращения в % к обороту за прошлый год	Процентные числа (гр. 5 × гр. 4)	Влияние изменения состава товарооборота на уровень издержек обращения в % к обороту (итог гр. 6 : 100)
5	6	7
13,775	-6,888	x
8,500	+4,250	x
9,100	-	x
13,757	-2,638	-0,026

Алгоритм расчета влияния изменения структуры обращения ОАО

Товарная группа и товар	Фактический удельный вес в розничном товарообороте, %		
	прошлый год	отчетный год	изменения в динамике
1	2	3	4
Ткани	4,8	4,6	-0,2
Одежда и белье	15,3	15,4	+0,1
Трикотаж	9,9	10,0	+0,1
Чулочно-носочные изделия	3,0	2,8	-0,2
Обувь	12,0	12,1	+0,1
Парфюмерия	10,1	9,6	-0,5
Галантерея	12,2	12,0	-0,2
Ковры и ковровые изделия	2,3	2,5	+0,2
Посуда	2,4	2,4	—
Электротовары	4,8	4,8	—
Канцтовары	7,1	7,3	+0,2
Телерадиотовары	4,7	4,4	-0,3
Игрушки	3,0	3,1	+0,1
Прочие непродовольственные товары	3,4	3,3	-0,1
Продовольственные товары	5,0	5,7	+0,7
<i>Всего</i>	100	100	—

Таблица 3.13

розничного товарооборота на динамику издержек «Торговый дом»

Фактические уровни издержек обращения в % к обороту за прошлый год	Процентные числа (гр. 5 × гр. 4)	Влияние изменения структуры товарооборота на уровень издержек обращения в % к обороту (итог гр. 6 : 100)
5	6	7
13,900	-2,78	x
13,200	-1,32	x
13,400	+1,34	x
15,000	-3,00	x
13,500	+1,35	x
13,400	-6,70	x
14,900	-2,98	x
13,100	+2,62	x
15,000	—	x
12,800	—	x
15,400	+3,08	x
13,000	-3,90	x
15,200	+1,52	x
13,900	-1,39	x
18,900	+13,23	x
13,757	+3,71	+0,037

По торговому предприятию фактический розничный товарооборот в действующих и сопоставимых ценах за отчетный год соответственно составил 41 377 млн р. и 37310 млн р. Фактическая сумма издержек обращения, не зависящих от изменения розничных цен на товары, за отчетный год равна 1676 млн р. Определим уровень издержек, не зависящих от изменения розничных цен:

- к товарообороту в действующих ценах:
 $1676 : 41\,377 \times 100 = 4,050\%$ к обороту
- . к товарообороту в сопоставимых ценах:
 $1676 : 37\,310 \times 100 = 4,492\%$ к обороту.

Таким образом, повышение розничных цен на товары снизило общий уровень издержек обращения торгового предприятия a о 442 % к обороту (4,050 — 4,492), что составляет 183 млн р. ($41\,377 \times 0,442 : 100$).

Изменение тарифов и ставок за услуги, цен на материалы, электроэнергию, топливо и горючее оказывает определенное влияние на соответствующие статьи и виды расходов. При повышении или снижении тарифов, ставок и цен пересчет издержек обращения в сопоставимые показатели производится по каждому виду расходов в отдельности (индексным методом). Обычно пересчитывают фактические расходы отчетного периода (года) в сопоставимые тарифы, ставки и цены делением их на средний индекс цен (тарифов и ставок). Предположим, что с 1 января отчетного года были повышены тарифы на автомобильные перевозки в среднем на 9 % (индекс тарифов равен 1,09) и снижены ставки арендной платы за арендуемые основные средства на 5,6 % (индекс ставок арендной платы — 0,944). Произведем пересчет фактических расходов в сопоставимые тарифы и ставки. Расходы на аренду (лизинг) основных средств учитываются на комплексной статье издержек обращения, где также отражаются расходы на аренду нематериальных активов. В связи с этим до проведения пересчета расходов на аренду основных средств в сопоставимые ставки необходимо их выделить из общей суммы статьи издержек, на которой они учитываются, и пересчет производить только по расходам на аренду основных средств. Из общей фактической суммы расходов на аренду 356 млн р. расходы на аренду основных средств составляют 327 млн р., расходы на аренду нематериальных активов — 29 млн р. Фактические расходы по автомобильным перевозкам, связанные с доставкой товаров на ■ торговое предприятие, за год равны 126 млн р.; другие транспортные расходы — 48 млн р. ($174 - 126$). Пересчитаем фактические издержки обращения в сопоставимые тарифы и ставки (в млн р.):

- расходы на автомобильные перевозки: $126 : 1,09 = 116$;
- " расходы на аренду основных средств: $327 : 0,944 = 346$.

Следовательно, повышение тарифов на автомобильные перевозки увеличило транспортные расходы, связанные с доставкой товаров, на 10 млн р. ($126 - 116$), что составляет 0,024 % к обороту ($10 : 41\,377 \times 100$). Снижение

ставок арендной платы привело к сокращению издержек обращения по статье «Расходы на аренду (лизинг) основных средств и нематериальных активов» на 19 млн р. (327 — 346) и по уровню — на 0,046 % к обороту ($19 : 41\,377 \times 100$).

Обслуживающим ОАО «Торговый дом» учреждением банка с начала отчетного года снижены ставки процентов за кредитование товарных запасов (товарооборота) с 30 % годовых до 20 %. Расчеты показали, что за счет этого фактора издержки по статье «Проценты за пользование кредитами и займами» уменьшились на 94 млн р., или 0,227% к обороту ($94 : 41\,377 \times 100$).

Повышение производительности труда ведет к высвобождению численности работников и, следовательно, к сокращению расходов на оплату труда. В фирме «Торговый дом» производительность труда торговых работников по сравнению с планом возросла на 2 % (см. табл. 1.23), что высвободило 25 чел. [$(1253 \times 2) : (100,0 + 2)$]. Среднегодовая заработная плата на одного торгового работника по плану составляет 1,832 млн р. ($2295 : 1253$). Таким образом, повышение производительности труда торговых работников на 2 % уменьшило расходы по заработной плате на 46 млн р. ($1,832 \times 25$), или на 0,111% к обороту.

В динамике производительность труда торговых работников ОАО «Торговый дом» повысилась на 1,3 %, что сократило численность работающих на 16 чел. [$1244 \times 1,3 : (100 + 1,3)$]. Среднегодовая заработная плата на 1 торгового работника в прошлом году составила 1,637 млн р. Следовательно, рост производительности труда работников торговли (в сопоставимой оценке) сократил в динамике расходы на оплату труда на 26 млн р. ($1,637 \times 16$), что составляет 0,063 % к обороту ($26 : 41\,377 \times 100$).

Повышение эффективности использования материально-технической базы торговли ведет к росту фондоотдачи, производительности труда, товарооборота, а следовательно, и к относительному снижению издержек обращения. Влияние улучшения или ухудшения использования материально-технической базы торговли на издержки обращения можно изучить по показателю фондоотдачи при помощи приемов группировок, корреляции и регрессии.

Применение и развитие прогрессивных форм торговли способствуют росту товарооборота, повышению производительности труда, улучшению других показателей хозяйственной деятельности торговых предприятий. Эффективность самообслуживания и других прогрессивных методов торговли определяют сравнением результатов работы торговых предприятий (в том числе и по уровню издер^{жек} обращения) до и после перехода на прогрессивные методы работы или сравнением с результатами хозяйственной деятельности магазинов, применяющих традиционную форму торговли и имеющих примерно одинаковые условия работы.

Изменение условий завоза товаров, расширение их закупок у местных поставщиков на льготных условиях, развитие централизованной доставки, совершенствование товародвижения следует также учесть при

анализе издержек обращения. В отчетном году примерно на 1/4 сократился самостоятельный вывоз товаров фирмой «Торговый дом» (за счет развития и совершенствования централизованной их доставки). В прошлом году транспортные расходы по самовывозу составили 51 млн р. Проведенный анализ показал, что при централизованной доставке товаров транспортные издержки в три раза меньше, чем при самостоятельном вывозе. Развитие централизованной доставки товаров уменьшило транспортные расходы на 9 млн р. ($51 \times 1/4 \times 2/3$), что составляет 0,022 % к обороту ($9 : 41\,377 \times 100$).

Прием или передача магазинов, их филиалов, другие организационно-структурные изменения в составе торгового предприятия (организации) оказывают определенное влияние на его издержки обращения. Так, если приняты магазины с относительно низкими издержками обращения, то за счет этого общий уровень расходов торгового предприятия снизится, и наоборот. Влияние этого фактора определяют сравнением уровней издержек обращения до и после приема или передачи магазинов, их филиалов, . другой торговой сети (табл. 3.14).

Таблица 3.14

Алгоритм расчета влияния на издержки обращения организационно-структурных изменений в составе сети ОАО «Торговый дом»

Показатель	Без учета принятых предприятий	По принятым предприятиям	С учетом принятых предприятий (гр. 2 + гр. 3)
1	2	3	4
Розничный товароборот, млн р.	41 377	4 080	45 457
Сумма издержек обращения, млн р.	5 586	540	6 126
Уровень издержек обращения в % к обороту	13,500	13,235	13,476

Принятие ОАО «Торговый дом» магазина с относительно низкими издержками обращения уменьшило уровень торговых расходов на 0,024 % к обороту ($13,476 - 13,500$).

После изучения влияния факторов на издержки обращения производят обобщение результатов проведенного факторного анализа и определяют их реальную экономию или перерасход (табл. 3.15).

Таблица 3.15

Обобщение данных анализа влияния факторов на общую сумму
и уровень издержек обращения ОАО «Торговый дом» за отчетный год

Номер страницы, где взяты данные	Показатель	Сумма, млн р.	Уровень в % к обороту
149	1. Общее отклонение в динамике по издержкам обращения	+593	-0,257
	2. Влияние на издержки обращения независимых факторов:		
179	а) повышения розничных цен на товары	-183	-0,442
180	б) повышения транспортных тарифов	+10	+0,024
180	в) снижения ставок арендной платы	-19	-0,046
180	г) снижения ставок процентов за кредит	-94	-0,227
	<i>Итого</i> повлияли на издержки обращения независимые факторы	-286	-0,691
	3. Влияние на издержки обращения зависимых факторов:		
173	а) динамики развития розничного товарооборота	+491	-0,500
174	б) изменения состава розничного товарооборота в динамике	-11	-0,026
175	в) изменения структуры розничного товарооборота в динамике	+15	+0,037
178	г) ускорения времени обращения товаров	-37	-0,089
180	д) повышения производительности труда торговых работников в динамике	-26	-0,063
181	е) сокращения самостоятельного вывоза товаров (за счет развития централизованной их доставки)	-9	-0,022
182	ж) других факторов (стр. 1 – итог стр. 2 – стр. 3а – стр. 3б – стр. 3в – стр. 3г – стр. 3д – стр. 3е)	+456	+1,097
	<i>Итого</i> повлияли на издержки обращения зависимые факторы	+879	+0,434

Независимые от деятельности торгового предприятия факторы способствовали снижению издержек обращения на 286 млн р. и их уровня — на 0,691 % к обороту. Зависимые от результатов его работы факторы привели к росту суммы расходов на 879 млн р. и к повышению их уровня — на 0,434 % к обороту.

Результаты анализа влияния факторов на сумму и уровень отдельных статей расходов обобщают в табл. 3.16 (с. 184—185).

Если учесть влияние на издержки обращения динамики роста розничного товарооборота, изменения тарифов и ставок за услуги, роста производительности труда, то по ряду статей расходов ОАО «Торговый дом» получена экономия 127 млн р. (25 + + 2 + 15 + 46 + 39). По другим статьям издержек допущен перерасход 359 млн р. (113 + 44 + 16 + 104 + 24 + 1 + 5 + 11 + 8 + + 4 + 29), что составляет 0,868 % к обороту ($359 : 41\,377 \times 100$). Аналогично изучают влияние факторов и определяют относительную экономию или перерасход при анализе динамики издержек обращения за ряд лет. Чтобы установить причины допущенного перерасхода или экономии, выявить и использовать возможности и резервы снижения издержек, необходимо изучить их в разрезе отдельных статей и видов расходов.

3.4. Анализ отдельных статей издержек обращения в торговле

Одной из основных статей издержек обращения в торговле являются **расходы на оплату труда персонала**. Доля этих расходов в общей сумме издержек ОАО «Торговый дом» в отчетном году составила 43,1 % ($2409 : 5586 \times 100$). Их анализ обычно начинают с изучения и оценки показателей по труду и заработной плате. В частности, определяют соблюдение запланированной численности работников, изучают ее динамику, эффективность использования рабочего времени, применяемой системы организации и оплаты труда, анализируют закономерности изменения товарооборота и израсходованных средств на оплату труда или темпов роста (снижения) производительности труда и средней заработной платы на одного работника. Если будет установлено, что темпы роста товарооборота опережают темпы увеличения суммы расходов на оплату труда, это значит, что торговое предприятие получило относительную экономию по издержкам на заработ

Обобщение данных анализа влияния факторов издержек обращения

Статья издержек обращения	Общее отклонение в динамике по издержкам обращения	
	в сумме	в % к обороту
1	2	3
Транспортные расходы, связанные с доставкой товаров в организации торговли и общественного питания	+8	-0,036
Транспортные расходы на доставку товаров покупателям	+1	-0,003
Расходы на оплату труда персонала	+372	+0,210
Расходы на аренду (лизинг) основных средств и нематериальных активов	+25	-0,052
Расходы на содержание сооружений, помещений и инвентаря	+16	-0,087
Амортизация основных средств и нематериальных активов	+104	+0,165
Затраты и отчисления на ремонт основных средств	+24	+0,010
Расходы на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд в организациях общественного питания	-	-
Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров	+3	+0,002
Расходы на торговую рекламу	+5	+0,005
Проценты за пользование кредитами и займами	-57	-0,264
Потери товаров при транспортировке, хранении и реализации в пределах норм, технологические отходы	+4	+0,007
Расходы на тару	-	-
Налоги, отчисления и сборы, включаемые в издержки обращения (производства)	+51	-0,112
Прочие нормируемые затраты, включаемые в издержки обращения (производства)	-21	-0,110
Расходы по обеспечению условий труда персонала	+11	-0,008
Расходы по управлению и функционированию организации	+8	-0,047
Прочие расходы	+39	+0,049
Всего издержек обращения	+593	-0,257

Таблица 3.16

на динамику суммы и уровня отдельных статей ОАО «Торговый дом», млн р.

В том числе за счет влияния					
динамики развития розничного товарооборота		изменения тарифов и ставок за услуги		других факторов	
в сумме	в % к обороту	в сумме	в % к обороту	в сумме (гр. 2 - гр. 4 - гр. 6)	в % к обороту (гр. 3 - гр. 5 - гр. 7)
4	5	6	7	8	9
+23	-	+10	+0,024	-25	-0,060
+3	-	-	-	-2	-0,003
+285	-	-26	-0,063	+113	+0,273
-	-0,112	-19	-0,046	+44	+0,106
-	-0,126	-	-	+16	+0,039
-	-0,086	-	-	+104	+0,251
-	-0,048	-	-	+24	+0,058
-	-	-	-	-	-
+2	-	-	-	+1	+0,002
-	-0,007	-	-	+5	+0,012
+52	-	-94	-0,227	-15	-0,036
-	-	-	-	+4	+0,007
-	-	-	-	-	-
+97	-	-	-	-46	-0,112
+18	-0,015	-	-	-39	-0,095
-	-0,019	-	-	+11	+0,127
-	-0,066	-	-	+8	+0,019
+10	-0,021	-	-	+29	+0,070
+491	-0,500	-129	-0,312	+231	+0,555

Таблица 3.17

Информация о выполнении плана по труду и заработной плате 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, млн р.:							
а) в действующих ценах	36 295	40 250	41 377	102,8	+1 127	+5 082	114,0
б) в сопоставимых ценах	36 295	х	37 310	х	х	+1 015	102,8
2. Среднесписочная численность торговых работников, чел.	1 244	1 253	1 263	100,8	+10	+19	101,5
3. Среднегодовая выработка одного торгового работника, тыс. р.:							
а) исходя из розничного товарооборота в действующих ценах (стр. 1а : стр. 2 × 1000)	29 176	32 123	32 761	102,0	+638	+3 585	112,3
б) исходя из товарооборота в сопоставимых ценах (стр. 1б : стр. 2 × 1000)	29 176	х	29 541	х	х	+365	101,3
4. Расходы на оплату труда:							
а) сумма, млн р.	2 037	2 295	2 409	105,0	+114	+372	118,3
б) уровень в % к товарообороту в действующих ценах	5,612	5,702	5,822	102,1	+0,120	+0,210	103,7
5. Среднегодовая заработная плата на одного торгового работника (стр. 4а : стр. 2), млн р.	1,637	1,832	1,907	104,1	+0,075	+0,270	116,5

Следует иметь в виду, что не все расходы на оплату труда отражаются в учете на издержках обращения. Так, например, выплаты по системе премирования работников за результаты их работы в размере свыше 30 % по сдельным расценкам, должностным окладам осуществляется за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Поэтому анализ расходов на оплату труда проводится не только по суммам, отраженным на издержках обращения, но и по общему объему расхода средств, связанного с содержанием персонала торгового предприятия.

Для оценки эффективности использования средств на оплату труда могут быть определены и изучены темпы роста (снижения) производительности труда на каждый процент изменения средней заработной платы, а также рассчитывают размер товарооборота, доходов и прибыли на один рубль израсходованных средств на содержание трудовых ресурсов. Анализ этих показателей обычно проводят в динамике за ряд лет.

Акционерное предприятие «Торговый дом» имеет следующие данные по труду и заработной плате (табл. 3.17).

Темпы роста розничного товарооборота в действующих ценах по сравнению с планом и в динамике значительно отставали от темпов увеличения израсходованных средств на оплату труда. В результате уровень расходов по заработной плате по сравнению с планом и прошлым годом соответственно вырос на 0,120 % к обороту и на 0,210 % к обороту. Сумма относительного перерасхода средств на оплату труда по сравнению с планом составила 50 млн р. $(41\,377 \times 0,120 : 100)$ и в динамике — 87 млн р. $(41\,377 \times 0,210 : 100)$. Сумму относительной экономии или перерасхода средств на оплату труда можно также определить вычитанием из фактических расходов плановой их суммы, скорректированной на процент выполнения плана розничного товарооборота. В нашем примере сумма относительного перерасхода издержек на оплату труда по сравнению с планом составила 50 млн р. $[2409 - (2295 \times 102,8 : 100)]$.

Особое внимание уделяют изучению влияния факторов на расход средств на оплату труда. Сумма расходов на оплату труда находится в прямой зависимости от изменения численности работающих и средней заработной платы на одного работника, влияние которых измеряют приемом абсолютных разниц (табл. 3.18).

В связи с ростом численности торговых работников по сравнению с планом на 10 человек расходы на оплату труда возросли на 18 млн р. Рост среднегодовой заработной платы на одного работника на 0,075 млн р. привел к абсолютному перерасходу средств на оплату труда на 96 млн р. В динамике за счет указанных факторов издержки по заработной плате соответственно возросли на 31 млн р. и на 341 млн р.

Таблица 3.18

Алгоритм расчета влияния на расходы на оплату труда изменения численности торговых работников и их средней заработной платы по ОАО «Торговый дом» за отчетный год, млн р.

Факторы	Влияние на выполнение плана по расходам на оплату труда		Влияние на динамику расходов на оплату труда	
	расчет	сумма	расчет	сумма
Изменение среднесписочной численности торговых работников	$1,832 \times (+10)$	+18	$1,637 \times (+19)$	+31
Изменение среднегодовой заработной платы на одного торгового работника	$+0,075 \times 1\,263$	+96	$+0,270 \times 1\,263$	+341
<i>Всего</i>	x	+114	x	+372

Таблица 3.19

Алгоритм расчета расходов на оплату труда при различных условиях по ОАО «Торговый дом» за отчетный год

Показатель	Расчет			
	1-й	2-й	3-й	4-й
1. Розничный товарооборот в действующих ценах, млн р.	План 40 250	Фактически 41 377	Фактически 41 377	Фактически 41 377
2. Среднегодовая выработка на одного торгового работника, рассчитанная исходя из товарооборота в действующих ценах, млн р.	План 32,123	План 32,123	Фактически 32,761	Фактически 32,761
3. Среднегодовая заработная плата на одного торгового работника, млн р.	План 1,832	План 1,832	План 1,832	Фактически 1,907
4. Сумма израсходованных средств на оплату труда (стр. 1 : стр. 2 × стр.3), млн р.	План 2 295	Пересчитанная 2 360	Пересчитанная 2 314	Фактически 2 409

Абсолютное отклонение не характеризует эффективность расходования средств на оплату труда, так как при этом не учитывают степень выполнения плана и динамику товарооборота и изменения производительности труда торговых работников. Для определения влияния указанных факторов на расходы по заработной плате усложним формулу их расчета, заменив среднесписочную численность торговых работников отношением объема товарооборота к выработке на одного работника. Отсюда сумма издержек по заработной плате будет равна:

$$\frac{\text{Товарооборот}}{\text{Средняя выработка на одного торгового работника}} \times \text{Средняя заработная плата на одного торгового работника}$$

Следовательно, сумма расходов на оплату труда находится в прямой зависимости от изменения объема розничного товарооборота и средней заработной платы и в обратной — от изменения выработки на одного торгового работника. Их влияние можно измерить приемом цепных подстановок, предварительно составив табл. 3.19.

На изменение суммы издержек по заработной плате по сравнению с планом повлияли следующие факторы (в млн р.):

- увеличение объема розничного товарооборота: $2360 - 2295 = +65$;
- повышение производительности труда торговых работников: $2314 - 2360 = -46$;
- рост среднегодовой заработной платы на одного торгового работника: $2409 - 2314 = +95$.

Итого: $2409 - 2295 = +114$.

От двух последних факторов (изменения выработки на одного торгового работника и среднегодовой заработной платы) зависит сумма относительной экономии или перерасхода средств на оплату труда. Рост производительности труда торговых работников способствовал относительному сокращению издержек на оплату труда в сумме 46 млн р., а повышение средней заработной платы на одного работника привело к росту расходов на оплату труда в размере 95 млн р., что в конечном итоге привело к относительному их перерасходу в сумме 49 млн р. [$(-46) + (+95)$].

Аналогично изучают влияние факторов на динамику расходов по заработной плате, предварительно составив табл. 3.20

Изменение в динамике суммы расходов на оплату труда явилось результатом влияния следующих факторов (в млн р.):

- увеличения объема розничного товарооборота: $2322 - 2037 = +285$;
- повышения производительности труда торговых работников: $2068 - 2322 = -254$;
- роста среднегодовой заработной платы на одного торгового работника: $2409 - 2068 = +341$.

Итого: $2409 - 2037 = +372$.

Таблица 3.20

Алгоритм расчета расходов на оплату труда при различных условиях по ОАО «Торговый дом» за прошлый и отчетный годы

Показатель	Расчет			
	1-й	2-й	3-й	4-й
1. Фактический розничный товарооборот в действующих ценах, млн р.	Прошлый год 36 295	Отчетный год 41 377	Отчетный год 41 377	Отчетный год 41 377
2. Фактическая среднегодовая выработка на одного торгового работника, рассчитанная исходя из товарооборота в действующих ценах, млн р.	Прошлый год 29,176	Прошлый год 29,176	Отчетный год 32,761	Отчетный год 32,761
3. Фактическая среднегодовая заработная плата на одного торгового работника, млн р.	Прошлый год 1,637	Прошлый год 1,637	Прошлый год 1,637	Отчетный год 1,907
4. Сумма израсходованных средств на оплату труда (стр. 1 : стр. 2 × стр. 3), млн р.	Прошлый год 2 037	Пересчитанная 2 322	Пересчитанная 2 068	Отчетный год 2 409

Повышение производительности труда торговых работников способствовало относительному сокращению издержек на оплату труда на 254 млн р., а рост среднегодовой их заработной платы привел к относительному перерасходу средств на оплату труда в размере 341 млн р., что в конечном итоге явилось результатом относительного роста издержек на оплату труда в динамике на 87 млн р., или 0,210 % к обороту

Влияние соотношения темпов роста производительности труда торговых работников и их средней заработной платы на уровень расходов на оплату труда можно измерить при помощи следующей формулы:

$$\Delta U_{\text{опл.тр}} = \frac{(\Delta T_{\text{пр}} - \Delta T_{\text{зпт}}) \times U_{\text{опл.тр}}}{100 + \Delta T_{\text{пр}}},$$

где $\Delta U_{\text{опл.тр}}$ - снижение или повышение уровня расходов на оплату труда, % к обороту; $\Delta T_{\text{пр}}$ — темп прироста производительности труда, %; $\Delta T_{\text{зпт}}$ - темп прироста средней заработной платы на одного работника, %; $\Delta U_{\text{опл.тр}}$ — уровень расходов на оплату труда, % к обороту (базисный).

Итак, относительного сокращения издержек на оплату труда можно добиться прежде всего за счет повышения производительности труда торговых работников. Выявление, изучение и мобилизация резервов роста производительности труда и на этой основе экономии средств на оплату труда должны проводиться по отдельным группам работников. Для определения суммы экономии средств на оплату труда за счет повышения

производительности труда необходимо число высвобожденных работников в результате выявленных резервов роста производительности труда умножить на их среднюю заработную плату. Рост производительности труда торговых работников фирмы «Торговый дом» по сравнению с планом на 2,0 % позволил относительно сократить численность работающих на 25 человек и сэкономить средства на оплату труда в сумме 46 млн р. (см. расчеты на с. 180). Повышение производительности труда торговых работников в динамике на 12,3 % относительно сократило их численность на 138 человек $[(1263 \times 12,3) : (100,0 + 12,3)]$ и уменьшило расходы на оплату труда на 254 млн р. $(1,637 \times 138)$.^В будущем году торговое предприятие может повысить производительность труда на 7,1 % и за счет этого высвободить 84 торговых работника (см. с. 79). Рост производительности труда торговых работников даст экономию средств на оплату труда в будущем ^ДУ в сумме 160 млн р. $(1,907 \times 84)$, что составляет 0,387 % к обороту $(160 : 41\,377 \times 100)$.

Анализ использования средств на оплату труда проводит также в разрезе их видов и элементов (оплата по тарифным ставкам, сдельным расценкам, должностным окладам; премии 2 торгово-производственные и другие результаты работы; вознаграждения по итогам работы за выслугу лет; оплата ежегодный и дополнительных отпусков, целодневных и внутрисменных простоев и другие виды оплаты труда). Сопоставление абсолютных и относительных показателей по каждому элементу израсходованных средств на оплату труда с данными плана и прошлых периодов позволяет сделать выводы об эффективности их использования, имеющихся резервах абсолютного и относительного сокращения расходов на оплату труда.

Повышению эффективности расходования средств на оплату труда содействуют переход на аренду и особенно на финансовую, приватизация и акционирование предприятий, устранение многозвенности и параллелизма в управлении торговыми предприятиями, сокращение до оптимальных размеров численности работающих, улучшение использования рабочего времени, разработка рациональных графиков выхода на работу, расширение зон обслуживания покупателей, совмещение профессий, должностей и функций, прием на работу на неполный рабочий день студентов, учащихся техникумов, старшеклассников, домохозяйек и пенсионеров, внедрение рациональных систем хозяйствования. Все эти факторы должны быть изучены в процессе анализа расходов на оплату труда, что поможет полнее выявить и реализовать резервы повышения эффективности использования трудовых ресурсов и фонда заработной платы.

Снизить расходы на оплату труда можно также за счет обеспечения равномерного, ритмичного развития розничного товарооборота. При невыполнении плана товарооборота торговым работникам обычно доплачивают до гарантийного минимума, а при значительном перевыполнении плана они получают необоснованно высокие премии. В связи с этим необходимо изучить правильность распределения плана товарооборота по магазинам, а внутри их — по отделам, секциям и бригадам (на год, по кварталам и месяцам); проанализировать расходование средств на оплату труда по месяцам и

кварталам в увязке с изучением развития товарооборота, составив специальные аналитические таблицы.

Относительного снижения расходов на оплату труда можно достичь и за счет рационального использования средств фонда заработной платы. На практике нередко неэффективно расходуют средства на оплату труда. В частности, производят необоснованные выплаты за работу в выходные и праздничные дни, сверхурочно, за время проведения инвентаризаций и проверок, компенсацию за неиспользованный отпуск и другие виды оплаты труда, не предусмотренные планом. Анализ рациональности расходования средств на оплату труда проводится по данным расчетно-платежных ведомостей, журналов-ордеров и дебетовых ведомостей к ним, машинограмм, других регистров синтетического и аналитического учета, первичных и сводных документов.

Необходимо также проанализировать темпы роста средней заработной платы на одного работника и темпы инфляции (повышения розничных цен на товары). Опережение темпов развития инфляционных процессов свидетельствует о снижении жизненного уровня трудящихся, и наоборот. По анализируемому акционерному обществу «Торговый дом» фактическая среднегодовая заработная плата на одного работника по сравнению с прошлым годом возросла на 16,5 % (см, табл. 3.17), а индекс розничных цен на товары в отчетном году по сравнению с прошлым составил 1,109. Следовательно, реальный жизненный уровень работников торгового предприятия за изучаемый период повысился на 5,6 % (16,5 - 10,9).

При расчете реального жизненного уровня работников следует учитывать, что заработная плата может также выплачиваться из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, и из других источников.

Для комплексной оценки содержания трудовых ресурсов органы статистики используют показатель **фонд оплаты труда**. В него входят помимо расходов на заработную плату, включаемых в издержки обращения, стоимость оплаты работникам за учебу в высших и средних специальных учебных заведениях, путевок на лечение, отдых, экскурсии, путешествия, материальная помощь, оплата квартирной платы, проездных билетов, подписки на газеты и журналы и т.п. Таким образом, под оплатой труда в широком смысле слова понимаются не только расходы на заработную плату, отраженные на издержках обращения, но и другие социальные затраты, связанные с использованием рабочей силы. Методика анализа и оценки фонда оплаты труда примерно такая же, как и расходов на заработную плату, включаемых в издержки обращения. Его изучают сравнением фактических данных с плановыми и с показателями прошлых периодов (в сумме и в % к обороту). Особое внимание уделяют анализу целесообразности и эффективности расходования фонда заработной платы, разработке рекомендаций по оптимизации использования средств на содержание трудовых ресурсов.

Значительный удельный вес в издержках обращения торговых предприятий занимают **транспортные расходы**, которые планируют и учитывают по двум статьям: «Транспортные расходы, связанные с доставкой товаров в организации

торговли и общественного питания» и «Транспортные расходы по доставке товаров Покупателям». На первую статью относят издержки по доставке аваров и продуктов на предприятия торговли и общественного мания; на вторую — транспортные расходы по оптовой реализации товаров, обусловленные договором (контрактом). Анализ транспортных расходов, связанных с доставкой товаров в организации (предприятия) торговли и общественного питания, проводят по статье в целом и по видам используемых транспортных средств. Это позволяет более глубоко изучить и оценить транспортные издержки. Товары от иногородних поставщиков могут уступать как на условиях франко-вагон станция отправления, ПК и на условиях франко-вагон станция назначения. В результате доля транспортных расходов в издержках обращения предприятий розничной торговли значительна. В связи с этим необходимо систематически выявлять и использовать резервы сокращения транспортных расходов за счет развития закупки товаров у местных поставщиков на льготных условиях, правильности выбора транспорта, повышения эффективности его использования, расширения централизованной доставки и кольцевого завоза товаров.

Расходы на перевозки железнодорожным, водным, воздушным, автомобильным и гужевым транспортом прежде всего зависят от правильного выбора транспорта. При перевозках товаров народного потребления на большие расстояния наиболее дешевыми и экономичными видами транспорта являются железнодорожный и водный, наиболее дорогим — воздушный. Однако воздушный транспорт производит доставку грузов во много раз быстрее железнодорожного или водного. Поэтому исходя из условленных тарифов за весь цикл перевозочных работ, включая погрузочно-разгрузочные операции, и с учетом скорости доставки грузов следует установить, какой вид транспорта в условиях деятельности торгового предприятия экономически целесообразен для перевозки отдельных партий товаров.

Значительное место в перевозках товаров народного потребления занимает железнодорожный транспорт. Расходы по железнодорожным перевозкам зависят от количества и ассортимента (структуры) перевозимых грузов. В связи с этим следует определить, какие товары и в каком объеме закупались у иногородних поставщиков на условиях франко-вагон станция отправления и завозились железнодорожным транспортом, какие изменения произошли в объеме и структуре грузооборота по сравнению с планом и с прошлым годом и чем они вызваны, а главное — измерить их влияние на размер транспортных издержек. Влияние изменения объема перевозимых товаров обычно определяют прямым счетом (разницу между фактическим и базисным объемами перевозимых товаров умножают на тарифную ставку стоимости их доставки). Торговые предприятия должны стремиться к расширению перевозок товаров в вагонах и контейнерах, по которым установлены более низкие тарифы (из расчета за перевозку одной тонны груза) при условии максимальной их загрузки. При перевозке грузов большой скоростью железнодорожные тарифы обычно удваиваются по сравнению с их перевозкой малой (грузовой) скоростью. Торговые предприятия должны осуществлять перевозку товаров большой скоростью только в необходимых случаях (при перевозках ягод, овощей,

фруктов и других скоропортящихся товаров). Влияние каждого из перечисленных факторов на сумму расходов по железнодорожным перевозкам определяется прямым счетом.

Особое внимание уделяют выявлению и реализации резервов сокращения расходов по железнодорожным и водным перевозкам за счет увеличения производства товаров на местах, особенно завозимых издалека, правильного планирования завоза и вывоза товаров, выбора рациональных форм товародвижения, расширения транзитного завоза товаров, прямых связей промышленных предприятий с торговыми и т.п. Значительного сокращения транспортных расходов можно также достичь рациональным использованием транспортных средств, ликвидацией чрезмерно дальних, встречных, повторных и других нерациональных перевозок товаров.

Перевозка товаров на небольшие и даже средние расстояния в основном производится автомобильным транспортом, который имеет ряд преимуществ перед другими видами транспорта. Он обеспечивает перевозку грузов без излишних перевалок и значительно ускоряет их доставку грузополучателям. Завоз товаров автомобильным транспортом в торговую сеть может производиться в порядке централизованной их доставки промышленными предприятиями и другими поставщиками или самостоятельно каждым розничным торговым предприятием. Анализ расходов по перевозкам товаров автомобильным транспортом проводят в целом по предприятию и в указанном выше разрезе.

Расходы на автомобильные и гужевые перевозки изучают не на реализованные, а на поступившие товары, что позволяет всесторонне и глубоко проанализировать влияние факторов на их размер. Если правильно рассчитать издержки обращения на остаток товаров, то результаты анализа можно, несомненно, распространить и на реализованные товары.

Наиболее экономичной формой доставки товаров на предприятия розничной торговли является **централизованный завоз**. -Он улучшает процесс товародвижения, обеспечивает более производительное использование транспортных средств, снижает себестоимость перевозок грузов, сокращает численность работников, занятых транспортным процессом, и т.д. Проводя анализ, прежде всего изучают, как организована централизованная доставка и какие имеются резервы для ее расширения, а при перевозке небольших партий товаров — возможности развития их кольцевого завоза. Также проверяют соблюдение графика завоза товаров в торговую сеть, выполнение заявок и заказов розничных торговых предприятий, осуществление предварительной подготовки товаров к отправке, применение доставки товаров в контейнерах, за пломбой отправителя и других рациональных методов их завоза. Одновременно изучают оптимальность маршрутов доставки, правильность закрепления получателей товаров за поставщиками. Выявляют возможности замены автомобильного транспорта с почасовой оплатой автомобилями с оплатой по тарифам за объем выполненных работ, что значительно сокращает транспортные издержки и повышает производительность транспортных средств. Все это позволяет улучшить организацию централизованной доставки и

кольцевого завоза товаров при одновременном сокращении издержек обращения.

Целесообразно также проверить обоснованность взимания наценок поставщиками на возмещение расходов по централизованной доставке товаров. **Наценки (нормы) возмещения** затрат по централизованному завозу товаров должны быть установлены в минимальных размерах при условии рационального использования транспортных средств. На практике эти нормы нередко с избытком покрывают расходы поставщиков по централизованной доставке товаров, в том числе и убытки от непроизводительного использования транспортных средств, и обеспечивают им получение неправомерной прибыли. Все это не создает материальной заинтересованности у поставщиков для совершенствования и удешевления транспортировки товаров.

В настоящее время розничными торговыми предприятиями производится в значительных размерах самостоятельный завоз товаров в торговую сеть. Это вызвано отсутствием централизованной доставки товаров или имеющимися недостатками в ее организации (нарушениями сроков доставки, ассортимента, количества и качества поставляемых товаров и др.). Торговые предприятия оплачивают автохозяйствам за каждый час нахождения у них автомобиля или за количество тонн перевезенных грузов (с учетом расстояния перевозки и класса грузов). Перевозка товаров автомобилями с оплатой из почасового расчета обходится торговым предприятиям намного дороже, чем автотранспортом, работающим с оплатой за объем выполненных работ. Но она позволяет скрыть недостатки в организации процесса транспортировки товаров, сверхнормативные простои, неудовлетворительное использование автомашин и других транспортных средств. Проводя анализ, необходимо выявить возможности расширения использования автомобилей, оплачиваемых за количество перевезенного груза, сокращения «почасовых» автомашин. Одновременно устанавливаются возможности и резервы улучшения использования транспортных средств за счет полной загрузки автомобилей (путем рациональной укладки грузов, наращивания бортов, правильного выбора марок автомашин для перевозки определенных партий товаров и т.п.), использования прицепов, полуприцепов, контейнеров, закрепления постоянных шоферов за определенными маршрутами, сокращения порожних пробегов и простоев автомобилей при погрузке, разгрузке и их ожидании. Снизить простои транспортных средств при погрузке и разгрузке можно за счет предварительной подготовки товаров и сопроводительных документов к отправке, механизации погрузочно-разгрузочных работ, установления оптимального графика завоза товаров, их поступления в магазины только требуемого ассортимента и высокого качества.

Раздельное изучение на розничных торговых предприятиях расходов по автомобильным перевозкам в разрезе способов доставки товаров не только помогает выявлять недостатки в организации их завоза, но и содействует улучшению процесса товародвижения и сокращению транспортных издержек.

Самостоятельный вывоз товаров производится преимущественно автомобилями с почасовой оплатой. В справке к путевому листу «почасовых»

автомобилей не указывается, что и куда перевозилось, а тем более, сколько времени было затрачено на перевозки определенных партий товаров. В связи с этим нельзя определить стоимость доставки отдельных партий товаров. Однако по данным текущего бухгалтерского учета и товарно-транспортным документам можно установить, от каких поставщиков и в каком объеме производится магазинами самостоятельный завоз товаров, и принять соответствующие меры по его сокращению и предупреждению. Результаты проведенного анализа показали, что в будущем году по фирме «Торговый дом» можно примерно наполовину сократить самостоятельный завоз товаров (за счет развития и совершенствования централизованной доставки товаров). Транспортные расходы при централизованной доставке в три раза меньше, чем при самостоятельном завозе товаров. В отчетном году расходы по самостоятельному завозу товаров торговому предприятию составили 72 млн р. Следовательно, за счет развития централизованной доставки товаров издержки обращения в будущем году можно сократить на 24 млн р. — х— I что составляет 0,058 % к обороту ($24 : 41\,377 \times 100$).

Расходы, связанные с эксплуатацией собственного грузового автомобильного и гужевого транспорта, отражаются на соответствующих статьях издержек обращения (в соответствии с их экономическим содержанием). Поэтому при использовании собственного автомобильного транспорта необходимо сопоставить стоимость оказанных им услуг по действующим тарифам, учтенную на счетах издержек, с фактическими затратами на его содержание. В результате определяют финансовый результат (прибыль или убыток) от эксплуатации собственного автомобильного транспорта. Аналогичное сравнение должно проводиться и при анализе деятельности собственного гужевого транспорта. Кроме того, по гужевому транспорту устанавливают экономическую целесообразность его использования. Основная цель анализа — выявить, изучить и мобилизовать резервы улучшения использования собственного автомобильного и гужевого транспорта и сокращения на этой основе издержек обращения.

Расходы на содержание материально-технической базы торговли в планировании и учете отражают на четырех статьях издержек обращения: «Расходы на аренду (лизинг) основных средств и нематериальных активов», «Расходы на содержание сооружений, помещений и инвентаря», «Амортизация основных средств и нематериальных активов», «Затраты и отчисления на ремонт основных средств». Эти расходы занимают существенное место в издержках обращения розничной торговли. Указанные издержки в основном не зависят от степени выполнения плана товарооборота и поэтому их изучают прежде всего по абсолютным размерам. Анализ расходов на содержание материально-технической базы торговли проводят по отдельным статьям и видам расходов, так как они имеют свои особенности и пути снижения. В фирме «Торговый дом» по сравнению с планом и прошлым годом значительно возросли (в сумме и по уровню в % к обороту) расходы на аренду (лизинг) основных средств и нематериальных активов, амортизация основных средств и нематериальных активов, затраты и отчисления на ремонт основных средств.

Снизилась расходы на содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря. В процессе анализа выясняют причины выявленных отклонений, определяют пути и резервы проведения режима экономии в расходах.

Прежде чем проводить анализ **расходов на аренду**, необходимо проверить наличие договоров аренды, правильность отражения в них площади арендуемых торгово-складских и других помещений и ставок арендной платы. Далее изучают целесообразность аренды каждого объекта, выясняют, нет ли полупустующих и неиспользуемых помещений складов, кладовых и других объектов аренды, и разрабатывают меры по более рациональному использованию арендуемых площадей, прекращению аренды ненужных зданий, помещений, инвентаря, развитию субаренды. Одновременно изучают соблюдение договорных обязательств об участии арендодателя в оплате расходов по ремонту, отоплению и коммунальному обслуживанию зданий и помещений. Расходы на аренду зависят от арендуемой площади и средних арендных ставок, влияние которых можно измерить при помощи приема абсолютных разниц. В будущем году ОАО «Торговый дом» может отказаться от аренды отдельных складских помещений, и за

счет этого арендная плата уменьшится на 84 млн р., или на 0,203 % к обороту (84 : 41 377 x 100).

Расходы на содержание основных средств включают целый комплекс затрат, анализ которых проводится по каждому их виду в отдельности. В частности, изучают, насколько экономно расходуются топливо, электроэнергия, вода, нет ли утечки, неэкономного использования топливно-энергетических ресурсов. Следует также определить целесообразность установки водомеров, счетчиков тепла, замены ламп накаливания более экономичным люминесцентным, галогеновым или другим оптимальным освещением, изменения схем включения светильников в торговых залах, складских и подсобных помещениях. Изучая расходы на содержание зданий и помещений в чистоте, определяют, нет ли расточительства в расходовании средств. Анализ расходов на содержание помещений в чистоте проводят по данным первичных документов и личных наблюдений. Экономия, полученная в результате неполного проведения противопожарных мероприятий, несвоевременного клеймения весоизмерительных приборов, не должна считаться положительным моментом в работе торгового предприятия. Необходимо также проверить правильность взимания платы на содержание охраны, не состоящей в штате торгового предприятия, и выявить возможности замены постовой охраны обходной или установки автоматической сигнализации.

Расходы по статье **«Амортизация основных средств и нематериальных активов»** включают амортизационные отчисления на полное восстановление собственных основных средств (кроме собственной инвентарной тары и тары-оборудования, амортизация которых отражается на статье «Расходы на тару»), капитальные затраты в арендованные строения и помещения, а также амортизацию нематериальных активов. Снизить расходы на амортизацию можно за счет реализации или бартерных сделок, или безвозмездной передачи другим предприятиям своей торговой организации излишних и неиспользуемых

машин и оборудования. ОАО «Торговый дом» имеет на конец года излишние и неиспользуемые основные средства — 380 млн р. Среднегодовая норма амортизации по этим основным средствам — 15,0 %. Если их реализовать, то издержки обращения снизятся на 57 млн р. ($380 \times 15,0 : 100$), что составляет 0,138 % к обороту ($57 : 41\,377 \times 100$).

Досрочный ввод в действие основных средств обычно ведет к росту расходов на амортизацию. Однако это нельзя ставить в вину торговому предприятию, так как досрочная сдача в эксплуатацию зданий и помещений ведет к росту товарооборота, прибыли, улучшению обслуживания покупателей. Нельзя ставить в заслугу предприятия полученную экономию расходов на амортизацию основных средств в связи с несвоевременным вводом в эксплуатацию отдельных объектов строительства. По каждому случаю несвоевременной сдачи в эксплуатацию основных средств устанавливают причины и виновников и определяют влияние затяжки сроков строительства на показатели хозяйственной и другой предпринимательской деятельности торгового предприятия. Это обычно делается прямым счетом.

На статье **«Затраты и отчисления на ремонт основных средств»** отражаются расходы, связанные с текущим, средним и капитальным ремонтом производственных основных фондов, и аккумулируются средства для проведения всех видов ремонта. В процессе анализа прежде всего выясняют правильность определения планируемого объема ремонтных работ, составления сметы расходов на ремонт, ее исполнение, соответствие израсходованных средств объему и качеству выполненных ремонтных работ, проведение режима экономии в расходах. Анализ расходов проводят по каждому объекту ремонта основных средств, а также по отдельным видам работ. При проведении ремонта хозяйственным способом изучают правильность отпуска и списания материалов, эффективность использования техники и рабочей силы. По текущему и капитальному ремонтам, выполненным подрядным способом, определяют правильность предъявляемых счетов за ремонтные работы. Следует иметь в виду, что невыполнение плана по ремонту зданий и, помещений отрицательно сказывается на материально-технической базе торгового предприятия, ухудшает культуру обслуживания покупателей и не может быть оценено положительно. Особенно тщательно следует проанализировать соблюдение сроков проведения ремонта, так как его удлинение ведет к потерям розничного товарооборота, доходов, прибыли, перерасходу издержек обращения, ухудшению финансового состояния предприятия.

На статье **«Расходы на хранение, подработку, подсортировку, упаковку товаров»** отражаются следующие виды издержек обращения: затраты на подработку, подсортировку и упаковку товаров (стоимость упаковочной бумаги, пакетов, шпагата, гвоздей, стружки и т.п.), оплата услуг фасовочных предприятий, стоимость временного хранения товаров на «чужих» складах, расходы на закупку и набивку льда (включая затраты по его доставке, погрузке и выгрузке), содержание холодильных установок, издержки по сохранению товаров от порчи (приобретение нафталина, антимоли, затраты по сортировке и доработке товаров). Анализ проводят в целом по статье и по видам расходов.

Большинство указанных издержек обращения зависит от изменения объема и структуры розничного товарооборота, доли в товарообороте штучных и фасованных товаров. Все это следует учитывать при проведении их анализа. Затраты на упаковку, фасовку и подработку товаров зависят от количества израсходованных упаковочных материалов и цен на них, влияние которых можно измерить приемом абсолютных разниц. Экономия, полученная в результате уменьшения расхода упаковочных материалов, не должна ставиться в заслугу торговому предприятию, так как она обычно является результатом ухудшения качества обслуживания покупателей. Если же расходы на упаковку товаров снижены в результате рационального использования упаковочных материалов (предварительной нарезки и повторного использования бумаги и шпагата), снижения стоимости упаковочных материалов за счет уменьшения доли в их цене транспортно-заготовительных расходов, то такая экономия должна рассматриваться как положительное явление в работе. Необходимо также изучить эффективность использования холодильного оборудования и разработать меры по экономии электроэнергии, воды, смазочных материалов и запасных **частей**, Необходимо иметь в виду, что на данной статье учитываются не все расходы по хранению, подработке, подсортировке, упаковке товаров и содержанию холодильных установок. Значительная их часть отражается на статьях расходов на оплату труда, аренду, содержание, амортизацию и ремонт основных средств. Для определения общего размера этих расходов необходимо к сумме затрат по одноименной статье прибавить указанные выше расходы, отраженные на других статьях издержек обращения.

Анализ **расходов на торговую рекламу** проводят по общей сумме и отдельным их видам: затратам на оформление витрин и выставок, световую и другую наружную рекламу, рекламу через радио, телевидение, периодическую печать, издание прейскурантов, иллюстрированных альбомов, каталогов, проспектов, расходам на уценку товаров, используемых в качестве рекламных средств, и т.п. По I каждому виду издержек на рекламу изучают целесообразность и эффективность расходования средств. Для их снижения необходимо правильно подбирать товары для показа в витринах, более часто делать их замену на стендах и манекенах.

Одним из основных источников формирования средств торговых предприятий являются кредиты банков и займы. Они выдаются на различные цели, и за их использование предприятия платят банку и другим заимодавцам проценты в установленном размере. Ставки процентов зависят от вида используемого кредита и договоренности с обслуживающим учреждением банка. Торговое предприятие при продаже товаров населению в кредит получает с покупателей в определенном размере проценты за проданные товары. В издержках обращения эти расходы отражаются как разность между процентами, уплаченными банку и полученными от покупателей. Статью **«Проценты за пользование кредитами и займами»** изучают по предприятию в целом и по отдельным видам кредита. Особое внимание уделяют анализу расходов по процентам за кредит под товарные запасы, так как они занимают основное место в данной статье издержек обращения. Величина указанных расходов

зависит от объема и структуры розничного товарооборота, времени обращения товаров, долевого участия собственных средств торгового предприятия в формировании товарных запасов и процентных ставок за предоставленный кредит. Рост объема товарооборота, увеличение в нем доли сложноассортиментных товаров с замедленной оборачиваемостью ведут к увеличению товарных запасов, а вместе с ним и к дополнительному привлечению кредитов банка. Ликвидация сверхнормативных товарных запасов, уценка и распродажа залежалых, неходовых, излишествующих товаров сокращают потребность в кредитах и займах. Увеличение или уменьшение потребности в кредитах ведет к соответствующему изменению расходов по процентам за кредит. Их сокращению содействует расширение продажи товаров населению в кредит. Итак, изучение расходов по процентам за кредит должно быть увязано с анализом товарооборота, товарных запасов, товарооборачиваемости, финансового положения торгового предприятия.

Следует отметить, что проценты за кредит больше, чем какие-либо другие расходы, зависят от времени обращения товаров. Зная влияние товарооборачиваемости на средний товарных запас (по покупной стоимости) и установленные ставки процентов за пользование банковским кредитом, можно измерить влияние изменения времени обращения товаров на расходы по процентам за кредит (см. с. 178). Особое внимание уделяют изучению сроков погашения задолженности банку и займодавцам. По каждому случаю просрочки платежа по кредитам и займам и уплате в связи с этим повышенных процентов устанавливают их причины и принимают меры по предупреждению образования просроченной задолженности. Такими мерами, в частности, являются нормализация товарных запасов, рост розничного товарооборота, временная приостановка закупки товаров, имеющих в достаточном количестве в торговой сети, взыскание дебиторской задолженности, повышение эффективности использования собственного капитала и др.

Акционерное общество «Торговый дом» в будущем году имеет возможность ускорить товарооборачиваемость на 3,9 дня, что позволит сократить товарные запасы по продажной (розничной) стоимости на 448 млн р. ($41\,377 : 360 \times 3,9$) и по покупным ценам — на 329 млн р. В будущем году торговое предприятие 75 % потребности средств в формировании товарных запасов будет покрывать кредитами и платить банку 20 % годовых. Ускорение **товарооборачиваемости** на 3,9 дня уменьшит расходы по про процентам за кредит на 49 млн $329 \times 75 \times 20 / 100 \times 100$, что составляет 0,118 % к обороту ($49 : 41\,377 \times 100$).

При транспортировке, хранении и продаже товаров образуются нормируемые товарные потери, которые учитывают на статье **«Потери товаров при перевозке, хранении и реализации в пределах норм»**. К ним относятся естественная убыль товаров, потери от боя непродовольственных и продовольственных товаров в **стеклянной посуде, бой фарфорофаянсовых и стеклянных изделий, галантерейных товаров из пластмасс** при перевозке, приемке, хранении и отпуске товаров в пределах установленных **норм**. К нормируемым также относятся потери товаров в магазинах и отделах самообслуживания в пределах установленных дополнительных норм. До

проведения анализа нормируемых товарных потерь проверяют своевременность и правильность применения установленных средних норм естественной убыли товаров в отдельных магазинах, отделах и секциях. Эти нормы являются предельными и применяются в случаях выявления при приемке или инвентаризации недостатков товаров. При анализе фактические товарные потери сравниваются с установленными нормами и с **данными** прошлых лет, определяются отклонения и выявляются их причины. На размер естественной убыли товаров оказывают влияние следующие факторы.

Объем и структура розничного товарооборота. Увеличение в товарообороте штучных и фасованных товаров, организация предварительной их фасовки ведут к сокращению товарных потерь. Исследования показывают, что при продаже весовых товаров потери возрастают по макаронным изделиям в 17 раз, муке — в 9 раз, крупе — в 8 раз, сахару — в 4 раза, чем при продаже их в расфасованном виде; Одновременно улучшаются их показ и реклама.

Состояние товарных запасов и время обращения товаров. Ликвидация залежалых и неходовых товаров, предупреждение образования сверхнормативных товарных запасов, ускорение товарооборачиваемости содействуют снижению товарных потерь.

Состояние материально-технической базы торговли и улучшение условий хранения товаров. Внедрение новейшего оборудования, машин, хладофикации ведет к значительному сокращению естественной убыли товаров и предупреждению образования потерь сверх установленных норм. Практика показывает, что мясо при замораживании теряет примерно 0,7 % веса. Поэтому целесообразно завозить его в магазины в охлажденном виде.

Улучшение процесса транспортировки товаров. Закупка товаров у местных поставщиков, расширение прямых связей, транзита, ускорение доставки, перевозки их специализированным транспортом создают предпосылки для сокращения товарных потерь. Все эти факторы должны быть изучены и учтены при разработке мероприятий по уменьшению и предупреждению потерь товаров.

На торговых предприятиях могут возникать товарные потери сверх установленных норм. К ним относятся сверхнормативные потери от боя, лома, порчи товаров, дополнительного завеса тары, принятые за счет предприятий, и т.п. Если потери возникли в связи с неправильным хранением или небрежным обращением с товаром, то они взыскиваются с виновных. Если конкретные виновники порчи товарно-материальных ценностей не установлены или суд отказал в удовлетворении иска, то такие потери товаров в установленном порядке списываются на внереализационные расходы. Эти товарные потери обычно не планируются и поэтому их изучают в динамике за ряд лет (в сумме, по уровню в % к обороту и по удельному весу в общей сумме внереализационных расходов). Наличие ненормируемых товарных потерь, а тем более их рост свидетельствует о недостатках в хранении товаров, плохом обращении с ними. Анализ товарных потерь сверх установленных норм проводят также по каждому случаю их возникновения. В частности, определяют, у кого, когда и почему они возникли, какие меры приняты и что следует сделать для их предупреждения.

На статье «**Расходы на тару**» отражаются издержки обращения на тару за вычетом доходов по операциям с тарой. Расходы по данной статье включают износ собственной инвентарной и многооборотной залоговой тары и тары-оборудования, расходы по ремонту, перевозке, погрузке и выгрузке тары и т.п. К доходам по операциям с тарой относятся средства, полученные от поставщиков в возмещение расходов по сбору и хранению стеклянной тары, стоимость тары и тарных упаковочных материалов, полученных от поставщиков бесплатно, доходы от превышения сдаточной цены деревянной и картонной тары над ее покупной стоимостью и др. При анализе особое внимание уделяют выявлению и мобилизации возможностей сокращения расходов и потерь по таре. К ним относятся: правильная приемка тары по количеству, качеству и цене; бережное вскрытие, своевременный ремонт, надлежащее хранение и ускорение сдачи тары; улучшение документального оформления приема и сдачи тары; применение собственной и залоговой многооборотной тары, контейнеров и других рациональных видов тары; предупреждение поступления товаров в нестандартной таре; правильный выбор типа тары для упаковки определенного товара, рациональная укладка товаров в тару; усиление материальной ответственности за сохранение качества тары; материальное поощрение за качественную приемку, правильное хранение и своевременную сдачу тары. Проведенное исследование показало, что на анализируемом торговом предприятии слабо используются резервы снижения расходов по таре. Ящики и другая деревянная тара нередко плохо ремонтируются. Практикуется неправильное вскрытие ящиков, плохое хранение и несвоевременная сдача деревянной тары. В результате тара приходит в негодность и списывается на убытки. Не взыскиваются с виновных потери по таре, вызванные бесхозяйственностью.

При анализе расходов и потерь по таре особенно важно выделить и изучить ту их часть, которая явилась результатом недостатков в работе, тарном хозяйстве. Для этого изучение расходов должно проводиться по отдельным видам тары (деревянной, картонной, стеклянной и мешкотаре). В настоящее время потери по таре отражаются в учете не на издержках обращения, а на внереализационных расходах. Наличие, а тем более рост потерь по таре указывают на имеющиеся недостатки в тарном хозяйстве торгового предприятия. По первичным документам и путем личных наблюдений следует установить причины и виновников потерь по таре и разработать меры по их предупреждению. Многие розничные торговые предприятия, в том числе ОАО «Торговый дом», в конечном итоге имеют не расходы и потери, а доходы по операциям с тарой (особенно деревянной), так как цены на тару, оплачиваемые тарополучателями, значительно ниже цены ее возврата и реализации.

По статье «**Налоги, отчисления и сборы, включаемые в издержки обращения (производства)**» учитываются экологический налог, налог на землю, другие обязательные платежи, таможенные пошлины и сборы, отчисления по обязательному медицинскому страхованию, производимые в соответствии с установленным законодательством порядке, отчисления в специальные отраслевые и межотраслевые внебюджетные фонды, осуществляемые в

соответствии с установленным законодательством порядком, и др. При проведении анализа определяют правильность расчета затрат по статье, своевременность уплаты налогов и возможности их оптимизации.

По статье **«Прочие нормируемые затраты, включаемые в издержки обращения (производства)»** отражается комплекс расходов различного характера, большинство из которых регламентируются специальными нормативными документами. К ним, в частности, относится оплата информационных, консультационных и маркетинговых услуг, расходы на подготовку кадров в средних и высших учебных заведениях, страховые взносы по добровольному и дополнительному социальному страхованию, представительские расходы на прием и обслуживание иностранных делегаций и отдельных лиц, обеспечение в пределах утвержденных норм работников специальной одеждой, обувью, защитными приспособлениями, специальным питанием, затраты на содержание служебного легкового транспорта и компенсации за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей, расходы на командировки, связанные с предпринимательской деятельностью, оплата аудиторских услуг по обязательной аудиторской проверке. Проводя анализ, определяют целесообразность прочих нормируемых расходов, проведение **режима** экономии, а главное, устанавливают эффективность произведенных затрат труда и средств, возможности и резервы их снижения, оптимизации.

На статью **«Расходы по обеспечению условий труда персонала»** относят затраты по обеспечению здоровых и безопасных условий труда и его охраны, предусмотренных законодательством. Обеспечение условий труда персонала обычно оговаривается в коллективных и индивидуальных трудовых договорах. Проводимый анализ должен показать, как выполняются коллективные и индивидуальные трудовые договоры, как улучшаются охрана труда и техника безопасности на предприятии и нет ли расточительства в расходовании средств на обеспечение нормальных условий труда для работников предприятия.

По статье **«Расходы по управлению и функционированию торговой организации»** отражаются затраты, связанные с содержанием административно-управленческого персонала, оплатой информационных и вычислительных услуг, канцелярские расходы, оплата услуг почтовой, телефонной, телеграфной и факсимильной связи, расходы по ведению реестра акционеров в ОАО и ЗАО, по публикации бухгалтерской отчетности и другой информации и т.п. Анализ этих расходов должен проводиться в увязке с изучением качества управления и эффективности функционирования предприятий.

Статья **«Прочие расходы»** включает издержки обращения, не вошедшие в предыдущие статьи затрат: оплата услуг банков по факторинговым операциям, стоимость тендерной документации, недостачи и порча имущества в пределах норм естественной убыли (кроме товаров), транспортные расходы по доставке материальных ценностей (кроме товаров), стоимость израсходованных проб и образцов товаров для установления их соответствия требованиям стандартов и др. Анализ прочих расходов проводится в целом по статье и в разрезе отдельных видов и сумм затрат. Указанные издержки в основном не зависят от степени выполнения плана и динамики розничного товарооборота, и поэтому они

изучаются и оцениваются прежде всего по абсолютным данным. Проводя анализ, определяют соблюдение режима экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов, выявляют возможности и прогнозные резервы их сокращения при повышении качества обслуживания покупателей.

3.5. Особенности анализа издержек обращения оптового предприятия

В оптовой торговле издержки обращения включают расходы по транспортировке, хранению, подработке, подсортировке и оптовой реализации товаров. Они обычно изучаются по уровню (в процентах к обороту). Уровень издержек обращения оптового предприятия определяется отношением их суммы к складскому и транзитному товарообороту с участием в расчетах, исчисленному в продажных ценах. Анализ издержек обращения в оптовой торговле проводится сопоставлением фактического их уровня за отчетный год с плановым и с уровнями расходов прошлых лет. В результате определяют размер снижения или повышения уровня издержек обращения (в процентах к обороту) и темп его изменения. Далее выявляют и измеряют влияние факторов на издержки обращения. Влияние степени выполнения плана и динамики оптового товарооборота, изменения его состава и структуры, времени обращения товаров, продажных цен на товары, тарифов и ставок за услуги, цен на материалы, производительности труда, эффективности использования материально-технической базы оптового предприятия изучается так же, как и в розничной торговле.

Предприятие «Торгодежда» имеет следующие данные об издержках обращения (табл. 3.21).

По акционерному предприятию «Торгодежда» средний (общий) уровень издержек обращения за отчетный год составил 11,399 % к обороту и снизился против плана на 0,191 % к обороту и по сравнению с прошлым годом — на 0,841 % к обороту. Сумма их относительной экономии соответственно составила 134 млн р. $[70\ 269 \times (-0,191) : 100]$ и 591 млн р. $[70\ 269 \times (-0,841) : 100]$. Аналогичная закономерность установлена по оптовой и розничной торговле. Так, по издержкам оптовой торговли сумма относительной экономии составила по сравнению с планом 44 млн р. $[23\ 859 \times (-0,183) : 100]$ и в динамике — 191 млн р. $[23\ 859 \times (-0,801) : 100]$. Относительная экономия по расходам предприятий розничной торговли равна соответственно 99 млн р. $[46\ 410 \times (-0,214) : 100]$ и 397 млн р. $[46\ 410 \times (-0,856) : 100]$.

Средний уровень издержек обращения оптового предприятия «Торгодежда» во многом зависит от изменения состава валового (общего) товарооборота, так как издержкостность розничной реализации товаров значительно выше издержкостности оптового товарооборота с участием в расчетах (в нашем примере в 1,5 раза). Влияние этого фактора на общий уровень расходов АП «Торгодежда» можно измерить приемом абсолютных разниц с применением

способа процентных чисел. Предварительно составляется табл. 3.22.

Снижение в валовом товарообороте доли оптовой реализации товаров на 0,2 % и соответствующий рост удельного веса розничного товарооборота привели к повышению среднего уровня издержек АЛ «Торгодежда» на 0,009 % к обороту, что составляет 6 млн р. ($70\,269 \times 0,009 : 100$).

Таблица 3.21

Информация о выполнении плана издержек обращения по АЛ «Торгодежда», млн р.

Показатель	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
Валовой (общий) товарооборот в действующих ценах	55 040	69 162	70 269	101,6	+1 107	+15 229	127,7
В том числе:							
оптовый товарооборот с участием в расчетах	18 640	23 662	23 859	100,8	+197	+5 219	128,0
розничная реализация товаров	36 400	45 500	46 410	102,0	+910	+10 010	127,5
Издержки обращения оптовой торговли:							
сумма	1 697	2 008	1 981	98,7	-27	+284	116,7
уровень в % к обороту	9,104	8,486	8,303	97,8	-0,183	-0,801	91,2
Издержки обращения розничной торговли:							
сумма	5 040	6 008	6 029	100,3	+21	+989	119,6
уровень в % к обороту	13,846	13,204	12,990	98,4	-214	-0,856	93,7
Общая сумма издержек обращения (оптовой и розничной торговли)	6 737	8 016	8 010	99,8	-6	-1273	118,9
Средний (общий) уровень издержек обращения в % к обороту (оптовой и розничной торговли)	12,240	11,590	11,399	98,4	-0,191	-0,841	93,1

Издержки обращения оптовых предприятий во многом зависят от их состава оптового товарооборота (доли в оптовом товарообороте с участием в расчетах складской и транзитной реализации товаров). Учеными-экономистами подсчитано, что реализация товаров со складов оптового предприятия требует в 3—6 раз больше расходов, чем продажа товаров транзитом с участием в расчетах. При складской реализации товаров неизбежны расходы на аренду, содержание, амортизацию и ремонт зданий, помещений, оборудования и машин, затраты по подработке, упаковке и хранению товаров и другие издержки обращения, которые обычно отсутствуют при реализации товаров транзитом. Значительно выше при складской реализации товаров транспортные расходы, издержки на оплату труда и товарные потери.

Таблица 3.22

Алгоритм расчета влияния изменения состава валового
АП «Торгодежда»

Состав валового товарооборота	Удельный вес в валовом товарообороте, %		
	план	фактически	отклонение от плана
1	2	3	4
Оптовый товарооборот с участием в расчетах	34,2	34,0	-0,2
Розничный товарооборот	65,8	66,0	+0,2
<i>Всего</i>	100	100	-

товарооборота на средний уровень издержек обращения
за отчетный год

Уровень издержек обращения в % к обороту	Процентное число (гр. 5 × гр. 4)	Влияние изменения состава валового товарооборота на средний уровень издержек обращения в % к обороту (итог гр. 6 : 100)
5	6	7
8,486	-1,697	x
13,204	+2,641	x
11,590	+0,944	+0,009

Таблица 3.23

Алгоритм расчета влияния динамики оптового товарооборота с участием в расчетах на издержки оптовой торговли АП «Торгодежда» за отчетный год

Вид издержек обращения	Фактические издержки обращения за прошлый год		Издержки обращения за прошлый год, пересчитанные на фактический оптовый товарооборот с участием в расчетах отчетного года		Влияние изменения оптового товарооборота с участием в расчетах на динамику издержек обращения	
	сумма	уровень в % к обороту	сумма	уровень в % к обороту	на сумму (гр. 4 - гр. 2)	на уровень в % к обороту (гр. 5 - гр. 3)
1	2	3	4	5	6	7
Условно-переменные расходы	1 123	6,025	1 438	6,025	+315	-
Условно-постоянные расходы	574	3,079	574	2,406	-	-0,673
<i>Всего</i>	1 697	9,104	2 012	8,431	+315	-0,673
Оптовый товарооборот, к которому исчислены издержки обращения	18 640	x	23 859	x	x	x

Таблица 3.24

Алгоритм расчета влияния изменения структуры оптового товарооборота с участием
в расчетах на издержки оптовой торговли АП «Торгодежда»

Товарная группа	Оптовый товарооборот с участием в расчетах					Фактический уровень издержек обращения за прошлый год (в % к обороту)	Процентные числа (гр. 7 × гр. 6)
	фактически за прошлый год		фактически за отчетный год		изменение удельного веса в динамике, %		
	сумма, млн р.	удельный вес, %	сумма, млн р.	удельный вес, %			
1	2	3	4	5	6	7	8
Швейные изделия	10 421	55,9	13 266	55,6	-0,3	8,3	-2,49
Трикотажные изделия	4 947	26,5	6 275	26,3	-0,2	8,5	-1,70
Чулочно-носочные изделия	1 826	9,8	2 312	9,7	-0,1	11,1	-1,11
Меховые товары	764	4,1	1 002	4,2	+0,1	7,8	+0,78
Головные уборы	186	1,0	240	1,0	—	15,0	—
Прочие товары	496	2,7	764	3,2	+0,5	24,2	+12,10
<i>Всего</i>	18 640	100	23 859	100	—	9,104	+7,58

В связи с этим следует выявить и изучить влияние на издержки обращения изменения состава оптового товарооборота с участием в расчетах. Раздельный учет издержек в таком разрезе на оптовых предприятиях обычно не ведется и влияние изменения состава оптового товарооборота на их расходы определить довольно сложно. Это можно сделать, используя формулу поправочного коэффициента ($K_{\text{опт}}$):

$$K_{\text{опт}} = \frac{Y_{\text{изд}_0} \times (A_{\text{скл}} - 1)}{D_{\text{скл}_0} \times (A_{\text{скл}} - 1) + 100},$$

Где $Y_{\text{изд}_0}$ — средний уровень издержек обращения оптового предприятия (базисный); A^{\wedge} — отношение уровня издержек обращения по реализации товаров со складов к уровню расходов по реализации их транзитом с участием в расчетах ($A_{\text{скл}}$, колеблется на отдельных оптовых предприятиях от трех до шести); $D_{\text{скл}_0}$ — удельный вес (доля) складской реализации товаров в товарообороте с участием в расчетах (базисный).

Поправочный коэффициент ($K_{\text{опт}}$) показывает, на сколько процентов к товарообороту возрастет или уменьшится общий уровень издержек обращения оптового предприятия на каждый процент увеличения или снижения удельного веса складской реализации товаров в оптовом товарообороте с участием в расчетах. Определим поправочный коэффициент по оптовой торговле АГТ «Торгодежда» по данным за прошлый год, если издержкостность складской реализации товаров в 4,0 раза выше транзитной с участием в расчетах:

$$K_{\text{опт}} = \frac{9,104 \times (4,0 - 1,0)}{84,0 \times (4,0 - 1,0) + 100} = \pm 0,108 \text{ (\% к товарообороту)}.$$

По сравнению с прошлым годом доля складской реализации товаров в оптовом товарообороте с участием в расчетах возросла на 0,4 % (84,4 — 84,0), что привело к относительному увеличению расходов оптовой торговли на 0,043 % к обороту [$0,108 \times (+0,4)$], что составляет 10 млн р. ($23\ 859 \times 0,043 : 100$).

Для измерения влияния динамики оптового товарооборота с участием в расчетах на издержки обращения сгруппируем их в группы условно-переменных и условно постоянных расходов и сделаем пересчет фактических издержек прошлого года на фактический товарооборот отчетного года. Результаты расчетов оформим табл. 3.23.

В связи с ростом в динамике оптового товарооборота с участием в расчетах на 28,0 % сумма издержек оптовой торговли возросла на 315 млн р., а уровень снизился на 0,673 % к обороту-

Для изучения влияния изменения структуры оптового товарооборота на издержки обращения применяют способ процентных чисел с использованием приема абсолютных разниц (если известны потоварные уровни торговых расходов), предварительно составив табл. 3.24.

В оптовом товарообороте с участием в расчетах возросла доля более издержкостоемких товаров, что привело к повышению уровня расходов на 0,076 % к обороту (+7,58 :100), что составляет 18 млн р. ($23\ 859 \times 0,076 : 100$).

Как указывалось ранее, продажные цены на товары по оптовой торговле АП «Торгодежда» по сравнению с прошлым годом возросли на 25,0 % (индекс продажных цен равен 1,25). Сумма расходов, не зависящих от изменения продажных цен на товары, составила 402 млн р. Определим уровень издержек обращения, не зависящих от изменения продажных цен (в % к обороту):

- к товарообороту в действующих ценах:

$$402 : 23\ 859 \times 100 - 1,685;$$

- к товарообороту в сопоставимых ценах:

$$402 : 19\ 087 \times 100 - 2,106.$$

Следовательно, повышение продажных цен на товары снизило уровень издержек обращения оптовой торговли АП «Торгодежда» на 0,421 % к обороту (1,685 - 2,106), или на 100 млн р. [$23\ 859 \times (-0,421) \times 100$].

Расчеты показали, что в связи с повышением ставок заработной платы расходы на оплату труда по оптовой торговле увеличились на 49 млн р., что составляет 0,205 % к обороту ($49 : 23\ 859 \times 100$).

В отчетном году снизились тарифы по автомобильным перевозкам в среднем на 8,4 %. Индекс транспортных тарифов равен 0,916. Фактические расходы по автомобильным перевозкам по оптовой торговле за год составили 376 млн р. Фактические

транспортные расходы в сопоставимых тарифах равны 410 млн р. (376 : 0,916). Снижение тарифов по автомобильным перевозкам на 8,4 % дало относительную экономию расходов — 34 млн р. (376 - 410), или 0,143 % к обороту.

Методика анализа влияния других факторов на расходы оптовой торговли такая же, как и по розничной. Для обобщения результатов анализа влияния факторов на издержки оптовой торговли составляют табл. 3.25.

Для выявления резервов снижения расходов по оптовой торговле необходимо их изучить по отдельным статьям и видам затрат. Основное внимание уделяют анализу расходов на оплату труда, аренду, содержание, амортизацию и ремонт основных средств, транспортных издержек и других, которые занимают основное место в расходах предприятий оптовой торговли. Методика анализа отдельных статей расходов на оптовом предприятии в основном такая же, как и на розничном.

Таблица 3.25

Обобщение данных анализа влияния факторов на динамику издержек оптовой торговли АП «Торгодежда»

Номер страницы, где взяты данные	Показатель	Издержки обращения	
		сумма, млн р.	уровень в % к обороту
210	1. Общее отклонение по издержкам оптовой торговли в динамике	+284	-0,801
	2. Влияние на издержки оптовой торговли независимых факторов:		
213	а) повышения продажных цен на товары	-100	-0,421
213	б) повышения ставок заработной платы	+49	+0,205
216	в) снижения транспортных тарифов по автомобильным перевозкам	-34	-0,143
	<i>Итого</i> повлияли на издержки обращения независимые факторы	-85	-0,359
	3. Влияние на издержки обращения оптовой торговли зависимых факторов:		
212	а) роста объема оптового товарооборота с участием в расчетах в динамике	+315	-0,673
212	б) изменения состава оптового товарооборота с участием в расчетах	+10	+0,043
213	в) изменения структуры оптового товарооборота с участием в расчетах	+18	+0,076
216	г) других факторов (стр. 1 — итог стр. 2 — стр. 3а — стр. 3б — стр. 3в)	+26	+0,112
	<i>Итого</i> повлияли на издержки обращения зависимые факторы	+369	-0,442

Выявленные резервы сокращения торговых расходов должны быть обоснованы техническими и экономическими расчетами, данными проведенного анализа хозяйственной деятельности предприятия. В будущем году за счет расширения закупки товаров у местных поставщиков на льготных условиях можно снизить транспортные расходы по оптовой торговле АП «Торгодежда» на 66 млн р., или на 0,277 % к обороту ($66 : 23\ 859 \times 100$). Благодаря реализации возможностей повышения эффективности труда издержки на заработную плату можно сократить на 107 млн р., что составляет 0,448 % к обороту. За счет расширения закупки товаров на условиях консигнации, увеличения доли собственного капитала в формировании товарных запасов, оптимизации кредитов банка расходы по оптовой торговле по статье «Проценты за пользование кредитами и займами» в будущем году

Таблица 3.26

Обобщение выявленных прогнозных резервов сокращения издержек оптовой торговли АП «Торгодежда»

Номер страницы, где взяты данные	Прогнозный резерв	Размер прогнозного резерва	
		сумма, млн р.	в % к обороту
217	Снижение транспортных расходов за счет расширения закупки товаров у местных поставщиков на льготных условиях	66	0,277
217	Сокращение расходов на оплату труда за счет мобилизации имеющихся резервов повышения эффективности труда	107	0,448

уменьшатся на 56 млн р., или на 0,235 % к обороту. На оптовых складах акционерного предприятия «Торгодежда» имеется излишних и ненужных машин и оборудования на 120 млн р. (среднегодовая норма амортизации по ним — 12,5 %). Их реализация позволит уменьшить расходы на амортизацию основных средств на 15 млн р. ($120 \times 12,5 : 100$), что составляет 0,063 % к обороту. Результаты расчетов прогнозных резервов сокращения издержек оптовой торговли оформляются составлением табл. 3.26.

АП «Торгодежда» в будущем году за счет мобилизации имеющихся резервов может снизить расходы оптовой торговли на 244 млн р., или на 1,023 % к обороту, что составляет 12,3 % к фактической сумме издержек обращения отчетного года ($244 : 1981 \times 100$).

3.6. Сравнительный анализ издержек обращения в торговле

Издержки обращения вышестоящих торговых организаций отражаются в тех же формах отчетности, что и в низовых звеньях торговли. При анализе их расходов используют не только данные сводной отчетности, но и отчетов подведомственных торговых предприятий, сводных и накопительных ведомостей, машинограмм и др. При анализе издержек торговой организации широко используются приемы группировок, математические методы исследования их хозяйственной и другой предпринимательской деятельности. В частности, предприятия, входящие в состав торговой организации, могут группироваться по степени выполнения плана по издержкам обращения (см. табл. 3.6) и другим признакам. При помощи группировок можно изучить зависимость издержек обращения торговой организации от степени выполнения плана товарооборота, изменения его объема, состава и структуры, уровня производительности труда и т.п.

Один из основных факторов, влияющих на издержки обращения, — степень выполнения плана розничного товарооборота. При недовыполнении плана товарооборота относительно возрастают условно-переменные издержки торговых предприятий. Для изучения влияния указанного фактора на издержки обращения ОАО «Торговый дом» составляют табл. 3.27.

Значительный перерасход сметы издержек обращения допустили хозрасчетные структурные подразделения торговой фирмы, не выполнившие план розничного товарооборота. В то же время в меньшем размере возросли расходы подразделений, перевыполнивших план розничной реализации товаров.

Темпы роста уровня издержек подразделений, не выполнивших план розничного товарооборота, составили 103,1 % ($13,977 : 13,557 \times 100$), а перевыполнивших план розничной реализации товаров — только 101,0 % ($13,407 : 13,269 \times 100$). Для углубления анализа расходов структурных подразделений ОАО «Торговый дом» необходимо изучить влияние на их размер динамики розничного товарооборота, составив табл. 3.28.

Из данных таблицы следует, что все группы подразделений универсама

добились относительного снижения торговых расходов. Явной зависимости между темпами увеличения суммы издержек обращения и темпами роста товарооборота в динамике не установлено. Поэтому при проведении анализа издержек обращения следует использовать приемы корреляции, регрессии, другие экономико-математические методы исследования деятельности субъектов хозяйствования.

Путем составления специальной группировочной таблицы можно проанализировать зависимость издержек торговых предприятий от их объема товарооборота. С ростом объема розничного товарооборота обычно относительно снижаются расходы магазинов. Аналогичная закономерность будет установлена и при группировке торговых предприятий по уровню производительности труда: чем выше выработка на одного торгового работника, тем ниже будет уровень издержек обращения. Особенно отчетливо проявляется такая тенденция по расходам на оплату труда.

Группировки дают возможность установить ту или иную зависимость между издержками обращения и изучаемыми факторами. Как указывалось ранее, количественно измерить эту зависимость позволяют приемы корреляции и регрессии. С помощью множественного корреляционно-регрессивного анализа можно изучить влияние на издержки обращения следующих факторов: степени выполнения плана и ^динамики розничного товарооборота, объема товарооборота, выработки на одного торгового работника, выработки на 1 м² торговой площади, средней заработной платы на одного работника, товарооборачиваемости и др.

Группировки позволяют изучить опыт работы лучших торговых предприятий по проведению режима экономии и выявить возможности относительного сокращения расходов за счет повышения производительности труда, внедрения в практику достижений научно-технического прогресса, более эффективного использования материально-технической базы торговли и т.п. Такой сравнительный анализ издержек обращения должен проводиться по однородной группе торговых предприятий (одинаковой специализации и имеющих примерно идентичные условия работы). В процессе анализа уровень расходов лучшего магазина сравнивают с данными других однотипных торговых предприятий. В результате выявляют возможности их относительного сокращения за счет использования однотипными торговыми предприятиями передового опыта работы лучшего из них по проведению режима экономии в расходах, повышению эффективности использования экономического потенциала. Результаты такого сравнительного анализа оформляются составлением табл. 3.29.

Зависимость издержек обращения структурных подразделений
товарооборота

Степень выполнения структурными подразделениями плана товарооборота	Количество подразделений	Розничный товароборот в действующих ценах, млн р.		
		план	фактически	% выполнения плана
До 89,9 %	—	—	—	—
От 90,0 до 99,9 %	2	6 963	6 747	93,0
От 100,0 до 109,9 %	8	33 287	34 630	104,0
110,0 % и более	—	—	—	—
<i>Всего</i>	10	40 250	41 377	102,8

Таблица 3.27

ОАО «Торговый дом» от степени выполнения плана розничного
за отчетный год

Издержки обращения					
план		фактически		% выполнения плана по сумме издержек обращения	отклонение от плана по уровню издержек обращения в % к обороту
сумма, млн р.	в % к обороту	сумма, млн р.	в % к обороту		
—	—	—	—	—	—
944	13,557	943	13,977	99,9	+0,420
4 417	13,269	4 643	13,407	105,1	+0,138
—	—	—	—	—	—
5 361	13,319	5 586	13,500	104,2	+0,181

Зависимость издержек обращения структурных
товарооборота

Темпы роста розничного товарооборота структурных подразделений в динамике	Количество подразделений	Фактический розничный товарооборот в действующих ценах, млн р.		
		прошлый год	отчетный год	в % к прошлому году
До 104,9 %	—	—	—	—
От 105,0 до 109,9 %	2	6 299	6 747	107,1
От 110,0 до 114,9 %	4	14 264	16 257	114,0
115,0 % и более	4	15 732	18 373	116,0
<i>Всего</i>	10	36 295	41 377	114,0

Таблица 3.28

подразделений ОАО «Торговый дом» от динамики
за отчетный год

Фактические издержки обращения					
прошлый год		отчетный год		темпы роста издержек обращения в динамике	изменение в динамике уровня издержек обращения, в % к обороту
сумма, млн р.	в % к обороту	сумма, млн р.	в % к обороту		
—	—	—	—	—	—
907	14,399	943	13,977	104,0	-0,422
1 980	13,881	2 205	13,563	111,4	-0,318
2 106	13,387	2 438	13,269	115,8	-0,118
4 994	13,757	5 586	13,500	111,9	-0,257

Таблица 3.29

**Алгоритм расчета возможностей сокращения издержек
обращения за счет изучения и использования опыта работы лучшего
однотипного предприятия по проведению режима экономии в расходах**

Однотипное предприятие	Фактический розничный товарооборот в действующих ценах, млн р.	Фактические издержки обращения			
		сумма, млн р.	уровень в % к обороту	отклонение по уровню издержек обращения (в % к обороту) по сравнению с данными лучшего предприятия	Относительная экономия издержек обращения, полученная за счет использования опыта работы лучшего предприятия (гр. 2 × гр. 5 : 100), млн р.
1	2	3	4	5	6
ОАО «Торговый дом»	41 377	5 586	13,500	—	—
ЦУМ	30 650	4 323	14,104	+0,604	-185
ГУМ	36 210	5 262	14,532	+1,032	-374

Если ЦУМ изучит опыт работы лучшего торгового предприятия по проведению режима экономии в расходах (акционерного общества «Торговый дом») и достигнет его уровня издержек обращения, то расходы у него снизятся на 185 млн р., что составляет 0,604 % к обороту ($185 : 30\,650 \times 100$). По ГУМу возможности снижения издержек за счет указанного фактора составляют 374 млн р., или 1,032 % к обороту.

Заканчивается анализ обобщением выявленных возможностей и прогнозных резервов сокращения расходов торгового предприятия. Для обобщения неиспользованных возможностей снижения издержек ОАО «Торговый дом» за отчетный год составляют табл. 3.30.

Таблица 3.30

Обобщение выявленных возможностей сокращения издержек обращения ОАО «Торговый дом» за отчетный год

Номер страницы, где взяты данные	Неиспользованная возможность	Размер неиспользованных возможностей	
		сумма, млн р.	уровень в % к обороту
148	Относительный рост торговых расходов по сравнению с планом на отчетный год	75	0,181
151	Относительный перерасход издержек обращения по сравнению с планом во втором и четвертом кварталах	101	0,244
151	Относительный рост издержек в динамике в четвертом квартале	38	0,092
155	Относительный перерасход издержек обращения по сравнению с планом у отдельных торговых подразделений	90	0,218
155	Относительный рост расходов у первого и второго торгового подразделения в динамике	38	0,092
160	Относительный перерасход издержек по отдельным статьям сметы расходов	202	0,488
175	Увеличение в розничном товарообороте доли издержкочемких товаров	15	0,037
181	Развитие централизованной доставки товаров	9	0,022
	<i>Всего</i>	568	1,373

В отчетном году фирма «Торговый дом» имела возможность снизить издержки обращения на 568 млн р., или на 1,373 % к обороту. Если исключить дублирующие суммы, то экономия издержек составила 211 млн р. (568 — 75 — 101 — 38 — 90 — 38 — 15) и уровень торговых расходов мог снизиться на 0,510 % к обороту ($211 : 41\,377 \times 100$).

Экономия от непроведения текущего и капитального ремонтов основных средств, мероприятий по охране труда и технике безопасности, недоиспользования средств на повышение квалификации, переподготовку кадров, другие социальные нужды не должна оцениваться положительно, так как она ведет к ухудшению состояния материально-технической базы торгового предприятия условий труда и снижению жизненного уровня трудящихся.

Для подсчетов прогнозных резервов сокращения расходов ОАО «Торговый дом» составляют табл. 3.31.

Торговое предприятие имеет прогнозные резервы снижения издержек обращения на 374 млн р., или на 0,904 % к обороту, которые могут быть использованы в его будущей хозяйственной деятельности. В будущем году уровень расходов по ОАО «Торговый дом» составит 12,596 % к обороту ($13,500 - 0,904$).

Таблица 3.31

Обобщение выявленных прогнозных резервов сокращения издержек обращения ОАО «Торговый дом»

Номер страницы, где взяты данные	Прогнозный резерв	Размер прогнозного резерва	
		сумма, млн р.	уровень в % к обороту
191	Сокращение расходов на оплату труда за счет мобилизации прогнозных резервов повышения производительности труда торговых работников	160	0,387
198	Сокращение транспортных расходов за счет развития централизованной доставки товаров	24	0,058
200	Отказ от аренды отдельных ненужных складских помещений	84	0,203
200	Реализация излишних и неиспользуемых основных средств	57	0,138
204	Сокращение расходов по процентам за кредит за счет резервов ускорения товарооборачиваемости	49	0,118
	<i>Всего</i>	374	0,904

3.7. Оперативный анализ издержек обращения торгового предприятия

При использовании простейшей вычислительной техники оперативный анализ издержек обращения обычно проводится по пятидневкам (неделям или декадам). Для этого на каждую пятидневку определяется плановая сумма расходов делением месячной их суммы по плану на число работающих дней месяца и умножением полученного итога на количество рабочих дней в каждой пятидневке. Такие расчеты делают по всем издержкам обращения и отдельно — по условно-переменным и условно-постоянным расходам. Для определения ожидаемой суммы издержек обращения в каждой пятидневке необходимо плановую сумму условно-переменных расходов умножить на процент выполнения плана розничного товарооборота в пятидневке, разделить на 100 и к полученному итогу добавить условно-постоянные расходы по плану. Результаты оперативного анализа издержек обращения оформляются в виде табл. 3.32.

В первой и пятой пятидневках в связи с невыполнением плана розничного товарооборота ОАО «Торговый дом» имело абсолютную экономию расходов. В последующих пятидневках в результате перевыполнения плана товарооборота получен их абсолютный перерасход. Однако нельзя давать оценку издержкам обращения по абсолютным данным. Уровень издержек обращения по торговому предприятию по данным за месяц составит: по плану — $13,659\%$ к обороту ($504 : 3690 \times 100$); ожидаемое выполнение — $13,499\%$ к обороту ($517,7 : 3835 \times 100$). Таким образом, уровень издержек обращения по фирме «Торговый дом» снизится на $0,160\%$ к обороту ($13,499 - 13,659$). Сумма их относительной экономии составит 6 млн р. [$3835 \times (-0,160) : 100$].

Если в процессе оперативного анализа будут выявлены значительные изменения в составе и структуре розничного товарооборота, в численности торговых работников и условиях работы, то это следует учесть при оперативном анализе издержек обращения.

При выполнении оперативного анализа на ЭВМ с использованием других современных технических средств представляется возможность проводить его ежедневно. В машинограмме будут содержаться не только плановые и ожидаемые показатели, но и фактические расходы за соответствующий период прошлого года. Следовательно, оперативный анализ издержек обращения на ЭВМ осуществляется и в динамике.

Оперативная информация об издержках обращения

Пятидневка	Розничный товарооборот			Сумма		
	план	фактически	% выполнения плана	план		
				условно-переменные расходы	условно-постоянные расходы	итого (гр. 5 + гр. 6)
1	2	3	4	5	6	7
1-я	615	579	94,1	58,8	25,20	84,0
2-я	492	651	132,3	47,0	20,2	67,2
3-я	615	625	101,6	58,8	25,2	84,0
Итого за 1-ю половину месяца	1 722	1 855	х	164,6	70,6	235,2
4-я	615	631	102,6	58,8	25,2	84,0
5-я	615	578	94,0	58,8	25,2	84,0
6-я	738	771	104,5	70,6	30,2	100,8
Итого за 2-ю половину месяца	1 968	1 980	х	188,2	80,6	268,8
Всего за месяц	3 690	3 835	х	352,8	151,2	504,0

Таблица 3.32

ОАО «Торговый дом» за март, млн р.

издержек обращения			
ожидаемое выполнение			отклонение от плана (гр. 10 - гр. 7)
условно-переменные расходы (гр. 5 × гр. 4 : 100)	условно-постоянные расходы	итого (гр. 8 + гр. 9)	
8	9	10	11
55,3	25,2	80,5	-3,5
62,2	20,2	82,4	+15,2
59,7	25,2	84,9	+0,9
177,2	70,6	247,8	+12,6
60,3	25,2	85,5	+1,5
55,3	25,2	80,5	-3,5
73,7	30,2	103,9	+3,1
189,3	80,6	269,9	+1,1
366,5	151,2	517,7	+13,7

Оперативный контроль отдельных видов торговых расходов ведется по-разному и во многом зависит от действующего порядка их отнесения на издержки обращения. По тем расходам, которые начисляются и списываются на издержки один раз в месяц (расходы на оплату труда, арендная плата, амортизация основных средств, проценты за кредит и т.п.), оперативный контроль должен быть направлен на повседневное изучение эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Так, по расходам на оплату труда необходимо вести текущий контроль за соблюдением установленной численности работников, эффективностью использования рабочего времени, труда, соблюдением должностных окладов, так как излишества в штатах, нерациональное использование рабочего времени и средств на оплату труда ведут к росту издержек обращения.

По транспортным и другим расходам, отражаемым на издержках ежедневно или в другие короткие сроки (пятидневки, недели или декады), оперативный контроль должен быть направлен на устранение и предупреждение бесхозяйственности, расточительства, повышение эффективности использования экономического потенциала в процессе повседневной предпринимательской деятельности. Например, повседневный контроль за работой автомобильного транспорта и оплатой выполненных им услуг обеспечивает улучшение использования транспортных средств, предупреждает ошибки и приписки выполненных объемов работ. Изучение по данным товарно-транспортных и других Документов выполненных и оплаченных транспортных услуг, а также процесса транспортировки товаров позволяет установить причины и виновников непроизводительного использования транспорта (сверхнормативные простои автомобилей и других транспортных средств, неудовлетворительное использование грузоподъемности и пробега автомашин и т.п.) и разработать меры по повышению эффективности использования транспортных средств и сокращению на этой основе издержек обращения.

Глава 4. Анализ финансовых результатов в торговле

4.1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа финансовых результатов деятельности торговых предприятий

Одним из основных требований успешного функционирования предприятий и их ассоциаций в условиях формирования и развития рыночной экономики является безубыточность основной (текущей) и другой деятельности, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах прибыльности, рентабельности хозяйствования. Законом о предприятиях 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.

Основными показателями, характеризующими финансовые результаты предпринимательской деятельности торговых предприятий, являются валовой доход (реализованные торговые и оптовые надбавки), другие доходы, прибыль и рентабельность. Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных показателей и рычагов управления экономикой. Она является мерилем оценки деятельности предприятия, источником его развития, самофинансирования, материального поощрения труда работников, выступает источником вознаграждения владельцам акций, паев в уставном капитале предприятия, пополнения государственного и местных бюджетов. Итак, прибыль — это основной многозначный оценочный показатель результатов работы предприятия в условиях становления и развития рыночного механизма хозяйствования.

Основным источником формирования прибыли торговых предприятий являются реализованные торговые надбавки, а по некоторым товарам — торговые скидки. В настоящее время предприятиям розничной и оптовой торговли Беларуси предоставлено право самостоятельно определять оптовые и торговые надбавки на товары исходя из спроса, фактических издержек обращения и оптимальных уровней рентабельности (с учетом установленных предельных размеров надбавок). Свободная розничная цена товара формируется из свободной отпускной цены (цены закупки) с добавлением торговой и оптовой надбавок в установленных торговым предприятием размерах.

Кроме реализованных торговых надбавок предприятия розничной торговли могут иметь доходы от биржевой и брокерской деятельности, продажи товаров и имущества на аукционах, по операциям с тарой (превышение доходов над расходами), от стоимости излишков тканей, выявленных при перемеривании, от реализации акций, облигаций, других ценных бумаг и т.п. Однако основным источником формирования доходов розничных торговых предприятий являются реализованные торговые надбавки (валовой доход). За счет валового дохода взимаются по установленным ставкам налог на добавленную стоимость,

акцизы и некоторые другие обязательные платежи. Следовательно, для определения валового дохода от реализации товаров, остающегося в распоряжении торгового предприятия, следует из общей его суммы вычесть перечисленные выше налоги и другие обязательные платежи.

Главным показателем оценки финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий, как известно, является **прибыль**. Различают прибыль (или убыток) от реализации товаров, прибыль (или убыток) от реализации основных средств и другой операционной деятельности, от внереализационных операций, общую и чистую прибыль. **Прибыль от реализации товаров** в торговле по форме № 2 бухгалтерской отчетности «Отчет о прибылях и убытках» рассчитывается вычитанием из выручки от реализации товаров налогов, включаемых в выручку от реализации товаров, себестоимости реализованных товаров, управленческих расходов и расходов на реализацию товаров. По «Отчету о прибылях и убытках» прибыль от реализации товаров можно также определить вычитанием из выручки-нетто от реализации товаров (за минусом налога на добавленную стоимость, других налогов и обязательных платежей) себестоимости реализованных товаров, управленческих расходов и расходов на реализацию. В статистической отчетности (форма № 5 «Отчет о финансовых результатах») прибыль от реализации товаров рассчитывается вычитанием из общей суммы валового дохода налога на добавленную стоимость, других налогов и обязательных платежей, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок, и издержек обращения. Во всех случаях результаты расчета прибыли от реализации товаров будут идентичными. Предприятия могут также иметь прибыль (или убыток) от операционной (неосновной) деятельности, а также внереализационные доходы, расходы, потери и убытки. **Балансовую (общую) прибыль (или убыток)** определяют следующим образом: к прибыли от реализации товаров добавляют доходы от операционной (неосновной) деятельности а также внереализационные доходы и вычитают расходы от операционной деятельности, внереализационные расходы, потери и убытки. Если торговое предприятие получило убыток от отдельных видов предпринимательской деятельности (от продажи товаров, реализации основных средств и прочих активов и т.п.) то он вычитается из общей (балансовой) прибыли.

Предприятия торговли, выполнившие план прибыли, имеют возможность своевременно сделать отчисления в бюджет и внебюджетные фонды, пополнить собственный капитал, создать специальные фонды, резервы и т.д. **Чистая прибыль**, остающаяся в распоряжении предприятия, определяется вычитанием из общей суммы прибыли налогов и других обязательных платежей. Если предприятием произведены отчисления на благотворительные цели, уплачены из прибыли пени и штрафы, то при определении чистой прибыли она корректируется на указанные выше суммы. В результате определяют чистую прибыль, которая остается в распоряжении предприятия.

По форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» общую сумму валового дохода можно определить вычитанием из выручки от реализации товаров себестоимости (покупной стоимости) реализованных товаров. Валовой доход,

оставшийся в распоряжении торгового предприятия рассчитывается вычитанием из общей суммы реализованных торговых надбавок налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода. По «Отчету о прибылях и убытках» валовой доход-нетто, остающийся в распоряжении торгового предприятия, можно определить вычитанием из общей суммы выручки от реализации товаров-нетто (за минусом налога на добавленную стоимость и других обязательных платежей) себестоимости реализованных товаров

Цель анализа финансовых результатов — выявление, изучение и мобилизация резервов роста доходов и прибыли, повышения рентабельности при улучшении качества обслуживания покупателей. В процессе анализа проверяют степень выполнения планов по доходам, прибыли, рентабельности, изучают их динамику, определяют и измеряют влияние факторов на финансовые результаты от текущей (основной) и другой деятельности предприятий, выявляют и мобилизуют резервы их роста, особенно прогнозные. Одной из основных задач анализа является также изучение экономической целесообразности и эффективности распределения и использования прибыли.

Анализ финансовых результатов деятельности торгового предприятия проводят по данным планов, бизнес-планов и прогнозов экономического и социального развития, бухгалтерской и статистической отчетности, регистров учета, машинограмм, других источников информации. Формирование прибыли (полученных убытков) подробно показывается в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках». В нем справочно показываются уплаченные из прибыли налоги и иные обязательные платежи, нераспределенная прибыль (убыток) отчетного года. Также дается расшифровка отдельных доходов и расходов. Предприятия всех отраслей национальной экономики и форм собственности представляют месячный (срочный) «Отчет о финансовых результатах» (форма № 5-ф), который составляется за месяц и нарастающим итогом с начала года. Предприятия торговли, общественного питания, других отраслей народного хозяйства представляют органам статистики и своей вышестоящей организации квартальный «Отчет о затратах на производство и реализацию продукции, работ и услуг» (форма № 5-з), в первом разделе которого приводится информация по основному виду деятельности об объеме реализации продукции в текущих ценах (в торговле и общественном питании — валовой доход) за вычетом налогов и неналоговых платежей, производимых из выручки. В нем также содержатся сведения о материальных и приравненных к ним расходах. Во втором разделе отчета приводится информация о годовом объеме продукции в текущих ценах (за вычетом налогов и платежей из выручки) и затратах на производство и реализацию продукции (в торговле отражаются соответственно валовой доход, остающийся в распоряжении предприятия, и издержки обращения). При анализе также используются данные налоговой отчетности.

В настоящее время анализ финансовых результатов и других показателей хозяйственной деятельности предприятий сильно затруднен в связи с коммерческой тайной, засекречиванием, а иногда и искажением результатов их функционирования, особенно информации о полученных доходах, прибыли и рентабельности.

До проведения анализа необходимо проверить правильность сражения в учете и отчетности всех доходов, расходов, потерь и убытков (своевременность, законность и полноту отражения доходов, расходов и потерь на счетах, учитывающих финансовые результаты деятельности торговых предприятий, правильность распределения торговых накидок (надбавок) и издержек обращения на реализованные товары и их остаток и т.п.).

4.2. Факторный анализ валового дохода в розничной торговле

Анализ финансовых результатов деятельности розничных торговых предприятий обычно начинают с изучения валового дохода. Валовой доход изучают как по сумме, так и по уровню (в % к обороту). В частности, определяют степень выполнения плана по валовому доходу, анализируют его динамику, измеряют влияние факторов на сумму и уровень реализованных торговых надбавок.

Общая сумма валового дохода торгового предприятия находится в функциональной зависимости от изменения объема розничного товарооборота и уровня реализованных торговых надбавок. Их влияние на валовой доход измеряют приемом абсолютных разниц. Так, отклонение от плана и в динамике по товарообороту умножают на базисный уровень валового дохода (плановый или фактический за прошлый период), делят на 100, а отклонение от плана или от данных прошлого периода по среднему уровню реализованных торговых надбавок умножают на фактический товарооборот отчетного периода и делят на 100. Большое влияние на валовой доход оказывает изменение розничных (продажных) цен на товары. При повышении цен соответственно растет сумма торговых надбавок, и наоборот. Для измерения влияния этого фактора на валовой доход необходимо прирост объема товарооборота за счет повышения розничных цен на товары умножить на базисный уровень реализованных торговых надбавок (плановый или фактический за прошлый период) и разделить на 100.

Одновременно определяют и анализируют валовой доход, остающийся в распоряжении торгового предприятия. Он рассчитывается вычитанием из общей суммы валового дохода налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок. Следовательно, сумма валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, находится в прямой зависимости от изменения общей суммы реализованных торговых надбавок и в обратной — от налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода. Их влияние на сумму валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, определяется прямым счетом.

Розничное торговое предприятие имеет следующие данные о валовом доходе (табл. 4.1).

Информация о выполнении плана по валовому

Показатель	Фактически за прошлый год
Розничный товарооборот, млн р.:	
в действующих ценах	36 295
в сопоставимых ценах	36 295
Общая сумма валового дохода от реализации товаров, млн р.	7 580
Средний уровень валового дохода-брутто, в % к товарообороту в действующих ценах	20,884
Сумма налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода, млн р.	1 160
Налоги и другие обязательные платежи, взимаемые за счет валового дохода, в % к товарообороту в действующих ценах	3,196
Сумма валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, млн р.	6 420
Уровень валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, в % к товарообороту в действующих ценах	17,688

Таблица 4.1

доходу по ОАО «Торговый дом»

	Отчетный год			Отклонение от		В % к прошлому году
	план	фактически	% выполнения плана	плана	прошлого года	
	40 250	41 377	102,8	+1127	+5 082	114,0
	х	37 310	х	х	+1 015	102,8
	8 199	8 533	104,1	+334	+953	112,6
	20,370	20,623	101,2	+0,253	-0,261	98,8
	1 264	1 302	103,0	+38	+142	112,2
	3,140	3,147	100,2	+0,007	-0,049	98,5
	6 935	7 231	104,3	+296	+811	112,6
	17,230	17,476	101,4	+0,246	-0,212	98,8

ОАО «Торговый дом» план по сумме валового дохода перевыполнило на 334 млн р., или на 4,1 %. По сравнению с прошлым годом сумма реализованных торговых надбавок возросла на 953 млн р., или на 12,6 %. На перевыполнение плана по валовому доходу положительно повлиял рост розничного товарооборота и повышение уровня реализованных торговых надбавок. В динамике на сумму валового дохода положительно повлиял рост розничного товарооборота и отрицательно — снижение уровня реализованных торговых надбавок (в % к обороту). Для изучения влияния факторов на сумму валового дохода составляют следующие расчеты (табл. 4.2).

Таблица 4.2

**Алгоритм расчета влияния факторов на сумму валового дохода
ОАО «Торговый дом»**

Факторы	Влияние на выполнение плана по валовому доходу		Влияние на динамику валового дохода	
	расчет	сумма, млн р.	расчет	сумма, млн р.
Изменение объема товарооборота в действующих ценах	$+1127 \times$ $\times 20,370 : 100$	+230	$+5082 \times$ $\times 20,844 : 100$	+1 061
В том числе за счет роста розничных цен на товары	x	x	$(41\,377 -$ $- 37\,310) \times$ $\times 20,844 : 100$	+849
Изменение среднего уровня валового дохода в % к обороту	$41\,377 \times$ $\times (+0,253) : 100$	+104	$41\,377 \times$ $\times (-0,261) : 100$	-108
<i>Всего</i>	x	+334	—	+953

В связи с перевыполнением плана розничного товарооборота на 2,8 % сумма валового дохода возросла на 230 млн р.; повышение среднего уровня реализованных торговых надбавок на 0,253 % к обороту способствовало увеличению валового дохода на 104 млн р.; рост товарооборота в динамике на 5082 млн р. (на 14,0 %) увеличил валовой доход на 1061 млн р. Если бы не было повышения розничных цен на товары, то реализованные торговые надбавки за счет этого фактора возросли бы только на 212 млн р. (1061 — 849). Снижение среднего уровня валового дохода (на 0,261 % к обороту) привело к уменьшению реализованных торговых надбавок на 108 млн р. План по сумме валового дохода, остающегося в распоряжении ОАО «Торговый дом», перевыполнен на 296 млн р. (на 4,3 %) и в динамике он возрос на 811 млн р. (на 12,6 %). На выполнение плана по валовому доходу, остающемуся в распоряжении торгового предприятия, положительно повлиял рост общей суммы реализованных торговых надбавок (на 334 млн р.) и отрицательно — увеличение суммы налогов, взимаемых за счет валового дохода (на 38 млн р.). Аналогичная закономерность наблюдается по изменению в динамике реализованных торговых надбавок-нетто. Для изучения влияния на валовой доход, остающийся в распоряжении фирмы «Торговый дом», изменения объема

розничного товарооборота и среднего уровня реализованных торговых надбавок по плану и в динамике составляют табл. 4.3.

Таблица 4.3

Алгоритм расчета влияния факторов на сумму валового дохода, остающегося в распоряжении ОАО «Торговый дом»

Факторы	Влияние на выполнение плана по валовому доходу		Влияние на динамику валового дохода	
	расчет	сумма, млн р.	расчет	сумма, млн р.
Изменение объема товарооборота в действующих ценах	$+1\,127 \times$	+194	$+5\,082 \times$	+899
В том числе за счет изменения розничных цен на товары	$\times 17,230 : 100$		$\times 17,688 : 100$	
	x	x	$(41\,377 -$ $- 37\,310) \times$	+719
			$\times 17,688 : 100$	
Изменение уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, в % к обороту	$41\,377 \times$	+102	$41\,377 \times$	-88
	$\times (+0,246) : 100$		$\times (-0,212) : 100$	
<i>Всего</i>	x	+296	x	+811

Далее изучают влияние факторов на средний уровень валового дохода. Он может изменяться в связи с изменением состава и структуры розничного товарооборота, размеров торговых надбавок на отдельные товары, звенности товародвижения, списания товарных потерь, уценки и прочего расхода товаров за счет валового дохода.

Реализация продовольственных товаров в порядке мелкого опта дошкольным учреждениям, больницам, школам, пионерским лагерям и т.п., а также постоянным покупателям по пластиковым карточкам обычно производится с предоставлением Покупателям в определенном размере скидки. Магазины предоставляют покупателям скидки с розничной цены товара стимулирования реализации. ОАО «Торговый дом» за отчетный год при продаже товаров на льготных условиях предоставило покупателям скидки в размере 51 млн р., что составляет 0,123% к обороту ($51 : 41\,377 \times 100$).

При поставке муки, крупы, масла животного и некоторых других товаров в расфасованном виде поставщики могут брать с магазинов наценку за их предварительную расфасовку. В связи с этим увеличение или уменьшение объема поставки товаров в расфасованном виде оказывает определенное влияние на валовой доход. Влияние указанного фактора на реализованные торговые надбавки также определяют прямым счетом (по данным товарных и расчетных документов). Значительное влияние на валовой доход оказывает изменение структуры розничного товарооборота. Увеличение в товарообороте доли товаров с более высокими размерами торговых надбавок ведет к повышению среднего уровня валового дохода, и наоборот. Влияние изменения структуры товарооборота на уровень валового дохода определяют способом процентных чисел с применением приема абсолютных разниц (табл. 4.4).

Алгоритм расчета влияния изменения структуры
дохода ОАО

Товарная группа и товар	Фактический удельный вес в розничном товарообороте, %		
	прошлый год	отчетный год	изменения в динамике
1	2	3	4
Ткани	4,8	4,6	-0,2
Одежда и белье	15,3	15,4	+0,1
Трикотаж	9,9	10,0	+0,1
Чулочно-носочные изделия	3,0	2,8	-0,2
Обувь	12,0	12,1	+0,1
Парфюмерия	10,1	9,6	-0,5
Галантерея	12,2	12,0	-0,2
Ковры и ковровые изделия	2,3	2,5	+0,2
Посуда	2,4	2,4	-
Электротовары	4,8	4,8	-
Канцтовары	7,1	7,3	+0,2
Телерадиотовары	4,7	4,4	-0,3
Игрушки	3,0	3,1	+0,1
Прочие непродовольственные товары	3,4	3,3	-0,1
Продовольственные товары	5,0	5,7	+0,7
<i>Всего</i>	100	100	-

Таблица 4.4

розничного товарооборота на динамику валового
«Торговый дом»

Фактические уровни валового дохода в % к обороту за прошлый год	Процентные числа (гр. 5 × гр. 4)	Влияние изменения структуры товарооборота на средний уровень валового дохода в % к обороту (итог гр. 6 : 100)
5	6	7
20,9	-4,18	x
20,1	+2,01	x
20,4	+2,04	x
20,0	-4,00	x
21,5	+2,15	x
20,7	-10,35	x
20,3	-4,06	x
20,8	+4,16	x
21,6	-	x
22,1	-	x
22,0	+4,40	x
21,7	-6,51	x
20,9	+2,09	x
21,4	-2,14	x
18,0	+12,60	x
20,884	-1,79	-0,018

Изменение структуры розничного товарооборота привело к уменьшению уровня валового дохода на 0,018 % к обороту, что составляет 7 млн р. $[41\ 377 \times (-0,018) : 100]$.

При покупке товаров через оптовые предприятия и других посредников магазины отдают им часть торговой надбавки. Влияние изменения звенности товародвижения на валовой доход изучают по данным договоров поставки товаров, счетам-фактурам, другим расчетным и товарным документам, данным учета поступления товаров, торговых и оптовых надбавок. Фирма «Торговый дом» за отчетный год уплатила оптовым посредникам при закупке товаров 487 млн р.

Розничные торговые предприятия полностью списывают на уменьшение валового дохода потери, возникшие в связи с возвратам поставщикам на переработку прокисшего молока, черствого хлеба, частично (в размере торговой надбавки) — нормируемые товарные потери, бой, лом и уценку товаров, принятые за счет торгового предприятия. Недобор реализованных торговых надбавок за счет указанных выше списаний определяется по данным счетов «Реализация» и «Торговая наценка». От сверхпланового списания товарных потерь, уценки и порчи товаров торговое предприятие недополучило валового дохода на сумму 102 млн р. Для обобщения данных анализа влияния факторов на валовой доход открытого акционерного общества «Торговый дом» составляют табл. 4.5.

Таблица 4.5

**Обобщение данных анализа влияния факторов на валовой доход
ОАО «Торговый дом» за отчетный год**

Факторы	Влияние факторов на увеличение валового дохода		Влияние факторов на уменьшение валового дохода	
	на сумму, млн р.	на уровень в % к обороту	на сумму, млн р.	на уровень в % к обороту
Увеличение физического объема розничного товарооборота (количества реализованных товаров)	212	0,512	—	—
Рост объема товарооборота за счет повышения розничных цен на товары	849	2,052	—	—
Предоставление покупателям скидки при продаже товаров на льготных условиях	—	—	51	0,123
Закупка товаров через посредников (влияние звенности товародвижения)	—	—	487	1,177
Списание за счет торговых надбавок товарных потерь, уценки и порчи товаров	—	—	102	0,247
Изменение структуры розничного товарооборота	—	—	7	0,018
<i>Всего</i>	1 061	2,564	647	1,565

Если бы не было отрицательного влияния ряда факторов на валовой доход торгового предприятия, то он мог бы возрасти на 647 млн р., или 1,565 % к

обороту (647 : 41 377 x 100).

Анализ валового дохода, как и других показателей хозяйственной деятельности предприятия, должен проводиться не только сравнением данных отчетного года с показателями за прошлый период, но и в динамике за ряд лет. Для изучения динамики валового дохода фирмы «Торговый дом» за последние три года составляется табл. 4.6.

Анализ валового дохода проводится также по полугодиям, кварталам и месяцам. Торговое предприятие имеет следующую информацию о развитии валового дохода по кварталам и полугодиям (табл. 4.7-4.8).

План по валовому доходу выполнен во всех кварталах, кроме второго (недовыполнение составило 74 млн р.). Потери в валовом доходе составили: в связи с недовыполнением плана розничного товарооборота во втором квартале — на 58 млн р. и снижением уровней валового дохода во втором и третьем кварталах — на 38 млн р. (16 + 22). В динамике сумма валового дохода значительно возросла во всех кварталах в основном в связи с увеличением объема товарооборота. Если бы не было снижения уровней валового дохода в третьем и четвертом кварталах, то сумма реализованных торговых надбавок возросла бы на 148 млн р. (53 + 95). При последующем анализе необходимо установить причины относительного снижения валового дохода и разработать меры по улучшению финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия.

Для изучения и оценки валового дохода, остающегося в распоряжении ОАО «Торговый дом», составляют табл. 4.9.

Анализ валового дохода должен также проводиться по каждому торговому предприятию, а внутри их — в разрезе хозрасчетных подразделений. Для оценки развития валового дохода отдельных подразделений фирмы «Торговый дом» составляют табл. 4.10-4.13.

План по валовому доходу выполнило большинство структурных подразделений торгового предприятия. Ими сверх плана получено 371 млн р. (7701 — 7330) реализованных торговых надбавок. Одно подразделение не справилось с плановым заданием, и потери валового дохода составили 37 млн р. Если бы не было недовыполнения плана розничного товарооборота и снижения реализованных торговых надбавок у отдельных подразделений, то сумма валового дохода возросла бы соответственно на 44 млн р. (35 + 9) и на 21 млн р. (9 + 2 + 10). По сравнению с прошлым годом сумма валового дохода во всех хозрасчетных подразделениях акционерного общества «Торговый дом» растет высокими темпами, что в основном связано с повышением розничных цен на товары. Если бы у отдельных подразделений торгового предприятия не было снижения уровней реализованных торговых надбавок в динамике, то и* сумма увеличилась бы на 150 млн р. (18 + 11+49 + 42 + 17+ 13), что составляет 0,363 % к обороту (150 : 41 377 x 100).

Таблица 4.6

Информация о динамике валового

Показатель	Фактически за		
	позапрошлый год	прошлый год	отчетный год
Розничный товароборот, млн р.:			
в действующих ценах	32 080	36 295	41 377
в сопоставимых ценах	32 080	32 148	33 049
Общая сумма валового дохода от реализации товаров, млн р.	6 736	7 580	8 533
Средний уровень валового дохода, в % к товарообороту в действующих ценах	20,998	20,884	20,623
Сумма налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода, млн р.	1 014	1 160	1 302
Налоги и другие обязательные платежи, взимаемые за счет валового дохода, в % к товарообороту в действующих ценах	3,161	3,196	3,147
Сумма валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, млн р.	5 722	6 420	7 231
Уровень валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, в % к товарообороту в действующих ценах	17,837	17,688	17,476

дохода ОАО «Торговый дом»

Отклонение отчетного года от	Отчетный год в % к		Прошлый год в % к позапрошлому		
	позапрошлого года	прошлого года		позапрошлому году	прошлому году
	+9 297	+5 082	129,0	114,0	113,1
	+969	+901	103,0	102,8	100,2
	+1 797	+953	126,7	112,6	112,5
	-0,375	-0,261	98,2	98,8	99,5
	+288	+142	128,4	112,2	114,4
	-0,014	-0,049	98,5	99,6	101,1
	+1 509	+811	126,4	112,6	112,2
	-0,361	-0,212	98,8	98,6	99,2

Таблица 4.7

**Информация о выполнении плана по валовому
и полугодиям**

Квартал и полугодие	Розничный товароборот в действующих ценах, млн р.			Сумма валового дохода, млн р.		
	план	фактиче- ски	отклонение от плана	план	фактиче- ски	% выпол- нения плана
1	2	3	4	5	6	7
I	8 995	9 257	+262	1 837	1 916	104,3
II	9 418	9 136	-282	1 933	1 859	96,2
Итого за I полугодие	18 413	18 393	-20	3 770	3 775	100,1
III	9 861	10 206	+345	2 004	2 052	102,4
Итого за 9 месяцев	28 274	28 599	+325	5 774	5 827	100,9
IV	11 976	12 778	+802	2 425	2 706	111,6
Итого за II полугодие	21 837	22 984	+1 147	4 429	4 758	107,4
Всего за год	40 250	41 377	+1 127	8 199	8 533	104,1

**доходу-брутто ОАО «Торговый дом» по кварталам
отчетного года**

Средний уровень валового дохода, в % к обороту			Отклонение от плана по сумме валового дохода, млн р.		
план	фактически	отклонение от плана	всего	в том числе за счет изменения	
				объема товарообо- рота (гр. 4 × × гр. 8 : 100)	уровня валового до- хода (гр. 3 × × гр. 10 : 100)
8	9	10	11	12	13
20,422	20,698	+0,276	+79	+54	+25
20,525	20,348	-0,177	-74	-58	-16
20,475	20,524	+0,049	+5	-4	+9
20,322	20,106	-0,216	+48	+70	-22
20,422	20,375	-0,047	+53	+66	-13
20,249	21,177	+0,928	+281	+162	+119
20,282	20,701	+0,419	+329	+233	+96
20,370	20,623	+0,253	+334	+230	+104

Таблица 4.8

Информация о динамике валового
и полугодиям прошлого

Квартал и полугодие	Фактический розничный товарооборот в действующих ценах, млн р.			Фактическая сумма валового дохода, млн р.		
	прошлый год	отчетный год	отклонение от прошлого года	прошлый год	отчет- ный год	в % к про- шлому году
1	2	3	4	5	6	7
I	8 057	9 257	+1 200	1 644	1 916	116,5
II	8 493	9 136	+643	1 723	1 859	107,9
Итого за I полугодие	16 550	18 393	+1 843	3 367	3 775	112,1
III	8 892	10 206	+1 314	1 834	2 052	111,9
Итого за 9 месяцев	25 442	28 599	+3 157	5 201	5 827	112,0
IV	10 853	12 778	+1 925	2 379	2 706	113,7
Итого за II полугодие	19 745	22 989	+3 239	4 213	4 758	112,9
Всего за год	36 295	41 377	+5 082	7 580	8 533	112,6

дохода ОАО «Торговый дом» по кварталам
и отчетного годов

Фактический средний уровень валового дохода, в % к обороту			Отклонения в динамике по сумме валового дохода, млн р.		
прошлый год	отчетный год	отклонение от прошлого года	всего	в том числе за счет изменения	
				объема товарообо- рота (гр. 4 × × гр. 8 : 100)	уровня валового до- хода (гр. 3 × × гр. 10 : 100)
8	9	10	11	12	13
20,405	20,698	+0,293	+272	+245	+27
20,287	20,348	+0,061	+136	+130	+6
20,344	20,524	+0,180	+408	+375	+33
20,625	20,106	-0,519	+218	+271	-53
20,443	20,375	-0,068	+626	+645	-19
21,920	21,177	-0,743	+327	+422	-95
21,337	20,701	-0,636	+545	+691	-146
20,884	20,623	-0,261	+953	+1061	-108

Таблица 4.9

Информация о выполнении плана по валовому доходу,
по кварталам и полугодиям

Квартал и полугодие	Валовой доход, остающийся					
	фактически за прошлый год		отчетный год			
	сумма	уровень, в % к обороту	план		фактически	
			сумма	уровень, в % к обороту	сумма	уровень, в % к обороту
I	1 395	17,314	1 554	17,276	1 624	17,543
II	1 462	17,214	1 635	17,360	1 575	17,239
Итого за I полугодие	2 857	17,263	3 189	17,319	3 199	17,392
III	1 556	17,499	1 695	17,189	1 739	17,039
Итого за 9 месяцев	4 413	17,345	4 884	17,274	4 938	17,266
IV	2 007	18,493	2 051	17,126	2 293	17,945
Итого за II полугодие	3 563	18,045	3 746	17,154	4 032	17,543
Всего за год	6 420	17,688	6 935	17,230	7 231	17,476

остающемуся в распоряжении ОАО «Торговый дом»,
отчетного года, млн р.

	в распоряжении торгового предприятия					
	% выполнения плана (по сумме)	отклонение				в % к прошлому году (по сумме)
		от плана		от прошлого года		
		в сумме	в % к обороту	в сумме	в % к обороту	
104,5	+70	+0,267	+229	+0,229	116,4	
96,3	-60	-0,121	+113	+0,025	107,7	
100,3	+10	+0,073	+342	+0,129	112,0	
102,6	+44	-0,150	+183	-0,460	111,8	
101,1	+54	-0,008	+525	-0,079	111,9	
111,8	+242	+0,819	+286	-0,548	114,3	
107,6	+286	+0,389	+469	-0,502	113,2	
104,3	+296	+0,246	+811	-0,212	112,6	

Таблица 4.10

Информация о выполнении плана по валовому доходу
по ОАО «Торговый дом»

Структурное подразделение	Розничный товарооборот в действующих ценах, млн р.			Сумма валового дохода, млн р.		
	план	фактически	отклонение от плана	план	фактически	% выполнения плана
1	2	3	4	5	6	7
Отделы:						
1-й	4 710	5 040	+330	977	1 036	106,0
2-й	3 824	3 992	+168	773	822	106,3
3-й	3 462	3 573	+111	707	741	104,8
4-й	5 554	5 826	+272	122	1 181	105,3
5-й	4 226	4 057	-169	869	832	95,7
6-й	4 831	4 971	+140	986	1 042	105,7
7-й	3 743	3 815	+72	769	774	106,5
8-й	3 784	3 898	+114	773	818	105,8
Филиалы:						
№ 1	3 379	3 515	+136	707	750	106,1
№ 2	2 737	2 690	-47	516	537	104,1
<i>Всего</i>	40 250	41 377	+1 127	8 199	8 533	104,1

отдельными структурными подразделениями
за отчетный год

Средний уровень валового дохода в % к обороту			Отклонение от плана по сумме валового дохода, млн р.		
план	фактически	отклонение от плана	всего	в том числе за счет изменения	
				объема товарооборота (гр. 4 × × гр. 8 : 100)	уровня валового дохода (гр. 3 × × гр. 10 : 100)
8	9	10	11	12	13
20,743	20,556	-0,187	+59	+68	-9
20,214	20,591	+0,377	+49	+34	+15
20,422	20,739	+0,317	+34	+23	+11
20,202	20,271	+0,069	+59	+55	+4
20,653	20,508	-0,055	-37	-35	-2
20,410	20,962	+0,552	+56	+29	+27
20,545	20,288	-0,257	+5	+15	-10
20,428	20,985	+0,557	+45	+23	+22
20,923	21,337	+0,414	+43	+28	+15
18,853	19,996	+1,143	+21	-9	+30
20,370	20,623	+0,253	+334	+230	+104

Таблица 4.11

**Группировка структурных подразделений
по валовому доходу**

Степень выполнения структурными подразделениями пла- на по валовому доходу	Количество структурных подразделений	Валовой	
		план	
		сумма, млн р.	уровень, в % к обороту
До 89,9 %	—	—	—
От 90,0 до 99,9 %	1	869	20,563
От 100,0 до 109,9 %	9	7 330	20,348
От 110,0 % и более	—	—	—
<i>Всего</i>	10	8 199	20,370

**ОАО «Торговый дом» по степени выполнения плана
за отчетный год**

доход				
фактически		% выполнения плана (по сумме валового дохода)	отклонение от плана	
сумма, млн р.	уровень, в % к обороту		в сумме, млн р.	в % к обороту
—	—	—	—	—
832	20,508	95,7	-37	-0,055
7 701	20,635	105,1	+371	+0,287
—	—	—	—	—
8 533	20,623	104,1	+334	+0,253

Таблица 4.12

Информация о динамике валового
подразделений

Структурное подразделение	Фактический розничный товарооборот в действующих ценах, млн р.			Фактическая сумма валового дохода, млн р.		
	прошлый год	отчетный год	изменения в динамике	прошлый год	отчетный год	в % к прошлому году
Отделы:						
1-й	4 247	5 040	+793	888	1 036	116,7
2-й	3 448	3 992	+544	701	822	117,3
3-й	3 121	3 573	+452	657	741	112,8
4-й	5 009	5 826	+817	1 015	1 181	116,4
5-й	3 811	4 057	+246	828	832	100,5
6-й	4 356	4 971	+615	950	1 042	109,7
7-й	3 375	3 815	+440	700	774	110,6
8-й	3 412	3 898	+486	691	818	118,4
Филиалы:						
№ 1	3 028	3 515	+487	657	750	114,2
№ 2	2 488	2 690	+202	493	537	108,9
Всего	36 295	41 377	+5 082	7 580	8 533	112,6

дохода отдельных структурных
ОАО «Торговый дом»

Фактический средний уровень валового дохода в % к обороту			Изменения суммы валового дохода в динамике, млн р.		
прошлый год	отчетный год	изменения в динамике	всего	в том числе за счет изменения	
				объема товарооборота (гр. 4 × гр. 8 : 100)	уровня валового дохода (гр. 3 × гр. 10 : 100)
8	9	10	11	12	13
20,909	20,556	-0,353	+148	+166	-18
20,330	20,591	+0,261	+121	+111	+10
21,051	20,739	-0,312	+84	+95	-11
20,264	20,271	+0,007	+166	+165	+1
21,727	20,508	-1,219	+4	+53	-49
21,809	20,962	-0,847	+92	+134	-42
20,740	20,288	-0,452	+74	+91	-17
20,252	20,985	+0,733	+127	+98	+29
21,697	21,337	-0,360	+93	+106	-13
19,815	19,963	+0,148	+44	+40	+4
20,884	20,623	-0,261	+953	+1 061	-108

Таблица 4.13

**Информация о выполнении плана по валовому доходу,
подразделений**

Структурное подразделение	Валовой доход, остающийся в распоряжении						
	Фактически за прошлый год		Отчетный год				
			план		фактически		% выполнения плана (по сумме)
	сумма, млн р.	уровень, в % к обороту	сумма, млн р.	уровень, в % к обороту	сумма, млн р.	уровень, в % к обороту	
Отделы:							
1-й	754	17,753	828	17,580	878	17,421	106,0
2-й	595	17,256	660	17,259	697	17,460	105,6
3-й	558	17,879	597	17,244	628	17,576	105,2
4-й	859	17,149	946	17,033	1 001	17,182	105,8
5-й	702	18,420	735	17,392	671	16,539	91,3
6-й	806	18,503	834	17,264	883	17,763	105,9
7-й	595	17,630	650	17,366	655	17,169	100,8
8-й	587	17,204	654	17,283	693	17,778	106,0
Филиалы:							
№ 1	558	18,428	598	17,698	636	18,094	106,4
№ 2	406	16,318	433	15,820	489	18,178	112,9
<i>Всего</i>	6 420	17,688	6 935	17,230	7 231	17,476	104,3

**остающемуся в распоряжении отдельных структурных
ОАО «Торговый дом»**

торговых подразделений				
Отклонение				В % к прошлому году (по сумме)
от плана		от прошлого года		
в сумме, млн р.	в % к обороту	в сумме, млн р.	в % к обороту	
+50	-0,159	+124	-0,332	116,4
+37	+0,201	+102	+0,204	117,1
+31	+0,332	+70	-0,303	112,5
+55	+0,149	+142	+0,049	116,5
-64	-0,853	-31	-1,881	95,6
+49	-0,499	+77	-0,743	109,6
+5	-0,197	+60	-0,461	110,1
+39	+0,495	+106	+0,574	118,1
+38	+0,396	+78	-0,334	114,0
+56	+2,358	+83	+1,860	120,4
+296	+0,246	+811	-0,212	112,6

Алгоритм расчета возможностей роста валового
опыта работы лучшего

Однотипное торговое предприятие	Фактический розничный товарооборот в действующи- щих ценах, млн р.	Фактический валовой доход,	
		сумма, млн р.	уровень, в % к обороту
1	2	3	4
ГУМ	36 210	6 533	18,042
ОАО «Торговый дом»	41 377	7 231	17,476
ЦУМ	30 650	5 309	17,321

Таблица 4.14

дохода-нетто за счет изучения и использования
торгового предприятия

остающийся в распоряжении торговых предприятий	
отклонение по уровню валового дохода по сравнению с данными лучшего предприятия, в % к обороту	рост суммы валового дохода за счет изучения и использования опыта работы лучшего предприятия (гр. 2 × гр. 5 : 100), млн р.
5	6
—	—
-0,566	+234
-0,721	+221

Особое внимание уделяется выявлению и мобилизации возможностей и прогнозных резервов роста валового дохода за счет увеличения объема розничного товарооборота, улучшения его структуры, совершенствования звенности товародвижения, сокращения и предупреждения товарных потерь, уценки и порчи товаров и т.д. Важным резервом роста валового дохода являются изучение, обобщение и использование опыта работы лучших торговых предприятий и их хозрасчетных подразделений. Путем сравнения уровня валового дохода каждого однотипного торгового предприятия с уровнем реализованных торговых надбавок лучшего из них можно подсчитать, насколько возрастет их валовой доход, если каждое предприятие достигнет уровня валового дохода лучшего магазина (табл. 4.14).

Если бы акционерное общество «Торговый дом» изучило опыт работы ГУМа и достигло его уровня валового дохода, то за счет этого реализованные торговые надбавки возросли бы на 234 млн р., или на 0,566 % к обороту. По ЦУМу указанный резерв роста валового дохода составил 221 млн р., или 0,721 % к обороту (см. табл. 4.14).

Для обобщения выявленных возможностей роста валового дохода торгового предприятия составляют табл. 4.15.

Таблица 4.15

**Обобщение выявленных возможностей роста валового дохода
по ОАО «Торговый дом» за отчетный год**

Номер страницы, где взяты данные	Неиспользованные возможности роста валового дохода	Размер неиспользованных возможностей	
		сумма, млн р.	уровень в % к обороту
234	Снижение уровня валового дохода по сравнению с прошлым годом	108	0,261
236	Предоставление скидок покупателям для стимулирования розничной продажи товаров	51	0,123
237	Ухудшение структуры розничного товарооборота	7	0,018
237	Усложнение звенности товародвижения (расширение закупки товаров через оптовых посредников)	487	1,177
238	Списание за счет торговых надбавок товарных потерь, уценки и порчи товаров	102	0,247
241	Недовыполнение плана по валовому доходу во втором квартале	74	0,179
239	Потери валового дохода в связи с недовыполнением плана розничного товарооборота во втором квартале	58	0,140
239	Снижение уровней валового дохода по сравнению с планом во втором и третьем кварталах	38	0,092

Окончание табл. 4.15

Номер страницы, где взяты данные	Неиспользованные возможности роста валового дохода	Размер неиспользованных возможностей	
		сумма, млн р.	уровень в % к обороту
239	Снижение уровней валового дохода в третьем и четвертом кварталах по сравнению с прошлым годом	148	0,358
245	Потери валового дохода в связи с невыполнением плана по реализованным торговым надбавкам отдельным подразделением торгового предприятия	37	0,089
239	Потери валового дохода в связи с невыполнением плана розничного товарооборота отдельными подразделениями торгового предприятия	44	0,106
239	Потери валового дохода в связи со снижением уровней реализованных торговых надбавок у отдельных подразделений торгового предприятия по сравнению с планом	21	0,051
239	Потери валового дохода в связи со снижением уровней реализованных торговых надбавок у отдельных подразделений торгового предприятия по сравнению с прошлым годом	150	0,362
249	Рост валового дохода за счет изучения и использования опыта работы лучшего торгового предприятия (ГУМа)	234	0,566
	<i>Всего</i>	1 559	3,768

В отчетном году фирма «Торговый дом» имела возможность увеличить реализованные торговые надбавки на 1559 млн р., что составляет 3,768 % к обороту и 18,3 % к фактической их сумме за отчетный год ($1559 : 8533 \times 100$). Многие из выявленных возможностей роста валового дохода дублируются и связаны с недостатками в торговой и другой предпринимательской деятельности предприятия. Их обычно невозможно использовать, но можно изучить и устранить причины, порождающие негативные явления в будущей маркетинговой и другой деятельности анализируемых субъектов предпринимательской деятельности.

В будущем году можно значительно улучшить звенность товародвижения, сократить поступление товаров от оптовых посредников, что даст возможность полностью получать торговые надбавки. Проведенный анализ показал, что можно расширить закупки товаров непосредственно у производителей и сократить примерно на одну треть поставки от оптовых предприятий и других посредников. В результате валовой доход по ОАО «Торговый дом» возрастет на 162 млн р. ($487 : 3$), или на 0,392 % к обороту ($162 : 41\,377 \times 100$).

За счет улучшения хозяйствования можно примерно наполовину уменьшить списания сверхнормативных товарных потерь, уценки и порчу товаров, что даст прибавку валового дохода 51 млн р. ($102 : 2$), или 0,123 % к обороту.

Реализация имеющихся прогнозных резервов повышения производительности труда позволит увеличить розничный товарооборот

акционерного общества «Торговый дом» на 2752 млн р. (см- п 1.6 конец), и за счет этого валовой доход возрастет на 568 млн р. ($2752 \times 20,623 : 100$), что составляет 1,373 % к обороту ($568 : 41\,377 \times 100$).

Оптимизация времени работы филиала № 1 позволит увеличить розничный товарооборот на 615 млн р. (см. - п 1.7 конец). Прогнозные резервы роста валового дохода за счет этого фактора составят 131 млн р. ($615 \times 21,377 : 100$).

Дополнительное открытие в будущем году трех киосков обеспечит увеличение товарооборота торгового предприятия на 906 млн р. (см. - п 1.7 конец), и прогнозные резервы роста валового дохода за счет этого составят 187 млн р. ($906 \times 20,623 : 100$).

За счет дополнительной закупки товаров непосредственно у производителей на льготных условиях прогнозные резервы роста розничного товарооборота составляют 2286 млн р., что позволит увеличить валовой доход в будущем году на 471 млн р. ($2286 \times 20,623 : 100$).

Обобщим реальные (прогнозные) резервы роста валового дохода торгового предприятия, которые могут быть использованы в будущей хозяйственной деятельности. Для этого составляют табл. 4.16.

Таблица 4.16

Обобщение выявленных прогнозных резервов роста валового дохода по ОАО «Торговый дом» на будущий год

Номер страницы, где взяты данные	Прогнозные резервы роста валового дохода	Размер прогнозных резервов	
		сумма, млн р.	уровень в % к обороту
249	За счет изучения и использования опыта работы лучшего торгового предприятия (ГУМа)	234	0,566
250	За счет сокращения закупки товаров через оптовых посредников	162	0,392
250	Резервы увеличения реализованных торговых надбавок за счет сокращения сверхнормативного списания товарных потерь, уценки и порчи товаров	51	0,123
251	За счет реализации прогнозных резервов повышения производительности труда работников	568	1,373
251	Прогнозные резервы роста реализованных торговых надбавок за счет оптимизации времени работы филиала № 1	131	0,317
251	За счет открытия в будущем году трех киосков	187	0,452
251	За счет дополнительной закупки товаров у производителей на льготных условиях	471	1,138
	<i>Всего</i>	1 804	4,360

По фирме «Торговый дом» прогнозные резервы роста валового дохода составляют 1804 млн р., или 4,36 % к обороту. Для их реализации необходимо улучшить экономическую, организационную и другую менеджментскую работу, результаты хозяйствования. В будущем году валовой доход торгового предприятия составит 10 337 млн р. (8533 + 1804).

Доля налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок, в отчетном году составила 15,3 % ($1302 : 8533 \times 100$). Следовательно, прогнозные резервы роста валового дохода, остающегося в распоряжении ОАО «Торговый дом», в будущем году составят 1528 млн р. [$1804 \times (100,0 - 15,3) : 100$]. Реализованные торговые надбавки, находящиеся в распоряжении торгового предприятия, в будущем году составят 8759 млн р. (7231 + 1528).

4.3. Факторный анализ прибыли в розничной торговле

В условиях становления и развития рыночной экономики прибыль является основным показателем оценки хозяйственной деятельности предприятий, так как в ней аккумулируются все доходы, расходы, потери и убытки, обобщаются результаты их функционирования. По прибыли можно определить рентабельность, изучить эффективность функционирования субъектов предпринимательской деятельности.

Анализ прибыли проводят в целом по торговому предприятию, его хозрасчетным подразделениям, видам (отраслям) деятельности: торговле, общественному питанию, производству, заготовкам и т.п. В процессе анализа изучают выполнение плана и динамику прибыли, измеряют влияние внутренних и внешних факторов на ее размер, а главное, выявляют, изучают и мобилизуют резервы роста чистого дохода. Факторный анализ прибыли ведется с учетом ее формирования. По данным «Отчета о финансовых результатах» прибыль от реализации товаров определяется вычитанием из валового дохода налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок, и издержек обращения. Общую сумму прибыли рассчитывают следующим образом: к прибыли от реализации товаров добавляют прибыль от реализации основных средств и другой операционной деятельности, а также внереализационные доходы и из полученного итога вычитают внереализационные расходы, потери и убытки. Если торговое предприятие получило убыток от продажи товаров или от операционной и внереализационной деятельности, он вычитается из общей суммы прибыли.

Прибыль от реализации товаров зависит от изменения объема розничного товарооборота, среднего уровня валового дохода, уровня налогов, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок, и среднего уровня издержек обращения. Их влияние на прибыль определяют приемом абсолютных разниц. Для определения влияния изменения товарооборота необходимо отклонение его объема от плана или в динамике умножить на базисный уровень прибыли от реализации товаров в процентах к обороту (по плану или фактически за

прошлый год) и разделить на 100. Влияние на прибыль изменения уровня валового дохода и уровня издержек обращения определяют умножением фактического розничного товарооборота отчетного периода на отклонение от плана или в динамике по ним и делением на 100. Аналогично рассчитывают влияние на прибыль от реализации товаров изменения уровня налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода.

Большое влияние на сумму прибыли от реализации товаров оказывает изменение розничных цен. При повышении розничных цен увеличивается товарооборот, а следовательно, и растет прибыль. И наоборот, снижение розничных цен на товары уменьшает сумму прибыли. Влияние ценового фактора (инфляции) на прибыль от реализации товаров определяют приемом абсолютных разниц, т.е. увеличение или уменьшение объема товарооборота за счет изменения розничных цен умножают на базисный уровень прибыли от реализации товаров (по плану или фактически за прошлый период) и делят на 100.

Значительное влияние на общую (балансовую) прибыль оказывают доходы и расходы от операционной (неосновной) деятельности, а также от финансовой деятельности предприятий (от внереализационных операций). **Операционные доходы и расходы включают:**

- доходы и расходы, связанные с продажей и прочим выбытием (ликвидацией, списанием, безвозмездной передачей) принадлежащих предприятию основных средств, нематериальных активов, производственных запасов, валютных ценностей, ценных бумаг и иных активов, отличных от национальной валюты;

- доходы и расходы (включая амортизационные отчисления), связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов предприятия в соответствии с законодательством, если это не является предметом его основной деятельности;

- доходы и расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленных образцов и других видов интеллектуальной собственности, если это не является предметом основной деятельности предприятия;

- доходы (проценты) и расходы, связанные с участием в уставных фондах других предприятий, а также доходы (проценты) и расходы по ценным бумагам, если это не является предметом основной деятельности предприятия;

- доходы и расходы, связанные с участием предприятия в совместной деятельности по договору простого товарищества;

- доходы и расходы по операциям с тарой;

- доходы (проценты), полученные за предоставление в пользование денежных средств предприятия, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете предприятия;

- расходы (проценты), начисленные предприятием после принятия к бухгалтерскому учету приобретенных за счет краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов объектов основных средств, нематериальных активов,

товарно-материальных ценностей, а также проценты по иным краткосрочным и долгосрочным кредитам и займам;

- расходы предприятия по содержанию производственных мощностей и объектов, находящихся на консервации, в соответствии с законодательством;
- расходы предприятия по содержанию мобилизованных мощностей и объектов гражданской обороны;
- расходы, связанные с аннулированием производственных заказов (договоров), прекращением производства, не давшего продукции;
- отчисления и резервы от снижения стоимости материальных ценностей;
- отчисления и резервы под обесценивание вложений в ценные бумаги;
- отчисления и резервы по сомнительным долгам по расчетам с другими предприятиями, а также с отдельными лицами, подлежащие резервированию в соответствии с законодательством;
- прочие доходы и расходы, признаваемые операционными. **К внереализационным доходам относятся:**

- доходы, полученные на территории страны и за ее пределами от долевого участия в деятельности предприятий, дивиденды по акциям, доходы по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;
 - уплаченные, присужденные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушения причиненных убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- положительные курсовые разницы по операциям в иностранных валютах;
- положительные разницы, образовавшиеся при изменении Национальным банком курсов иностранных валют по валютным счетам;
- поступления долгов, ранее списанных как безнадежные;
- излишки объектов основных средств и других активов, выявленные при инвентаризации;
- кредиторская и депонентская задолженность, по которой истекли сроки исковой давности;
- стоимость безвозмездно полученных активов: основных средств и других амортизируемых активов, в том числе полученных в качестве целевого финансирования;
- средства целевого финансирования, первоначально учтенные в качестве доходов будущих периодов;
- доходы в связи с чрезвычайными обстоятельствами хозяйственной деятельности (стихийное бедствие, пожар, авария, национализация, конфискация и т.п.);
- прочие доходы, непосредственно не связанные с производством и реализацией товаров, продукции (работ, услуг) и иного имущества, признаваемые внереализационными.

Внереализационные расходы, потери и убытки включают:

- штрафы, пени и неустойки за нарушение условий договоров, уплаченные или признанные предприятием к уплате;
- убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году;

- суммы дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания (включая ранее списанные как безнадежные);

- суммы недостач, потерь и порчи активов, списанные в соответствии с законодательством;

- отрицательные курсовые разницы, возникающие при переоценке имущества и обязательств;

- суммы разницы, возникающие в связи с погашением дебиторской задолженности;

- расходы, связанные с рассмотрением дел в судах;

- не компенсированные виновниками потери от простоев по внешним причинам;

- отрицательные разницы между числящейся стоимостью акций (доли), выкупленных у акционеров;

- НДС, начисленный от внереализационных доходов в соответствии с законодательством;

- суммы уценки активов;

- расходы и потери в связи с чрезвычайными обстоятельствами хозяйственной деятельности (стихийное бедствие, пожар, авария, национализация, конфискация и т.п.);

- перечисление средств (взносов, выплат и т.п.) и передача имущества (выполнение работ, оказание услуг), связанное с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных, оздоровительных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера, шефской и социальной помощи и иных аналогичных мероприятий;

- убытки от недостач (хищений), виновники которых по решениям суда не установлены либо судом отказано в иске;

- прочие расходы по операциям, непосредственно не связанным с производством и реализацией товаров, продукции (работ, услуг) и иного имущества, признаваемые внереализационными.

Влияние на общую сумму прибыли операционных доходов и расходов, а также финансовых результатов от внереализационных операций определяют прямым счетом.

Торговое предприятие имеет следующие данные по прибыли (табл. 4.17)

Информация о выполнении плана

Показатель	Фактически за прошлый год
Розничный товароборот, млн р.:	
в действующих ценах	36 295
в сопоставимых ценах	36 295
Валовой доход от реализации товаров:	
сумма, млн р.	7 580
уровень, в % к обороту	20,884
Налоги и другие обязательные платежи, взимаемые за счет валового дохода:	
сумма, млн р.	1 160
уровень, в % к обороту	3,196
Издержки обращения:	
сумма, млн р.	4 993
уровень, в % к обороту	13,757
Прибыль от реализации товаров:	
сумма, млн р.	1 427
уровень, в % к обороту	3,931
Прибыль (убыток, -) от реализации основных средств, млн р.	14
Прибыль (убыток, -) от другой операционной деятельности, млн р.	30
Внерезультационные доходы, млн р.	141
Внерезультационные расходы, потери и убытки, млн р.	80
Балансовая (общая) прибыль (убыток, -), млн р.	1 532

Таблица 4.17

прибыли по ОАО «Торговый дом»

	Отчетный год			Отклонение от		В % к прошлому году
	план	фактически	% выполнения плана	плана	прошлого года	
	40 250	41 377	102,8	+1 127	+5 082	114,0
	х	37 310	х	х	+1 015	102,8
	8 199	8 533	104,1	+334	+953	112,6
	20,370	20,623	101,2	+0,253	-0,261	98,8
	1 264	1 302	103,0	+38	+142	112,2
	3,140	3,147	100,2	+0,007	-0,049	99,8
	5 361	5 586	104,2	+225	+593	111,9
	13,319	13,500	101,4	+0,181	-0,257	98,1
	1 574	1 645	104,5	+71	+218	115,3
	3,911	3,976	101,7	+0,065	+0,045	101,1
	16	27	168,8	+11	+13	192,9
	42	62	147,6	+20	+32	206,7
	122	186	152,5	+64	+45	131,9
	59	95	161,0	+36	+15	118,8
	1 695	1 825	107,7	+130	+293	119,1

Таблица 4.18

Алгоритм расчета влияния факторов на выполнение плана и динамику прибыли ОАО «Торговый дом»

Факторы	Влияние на выполнение плана прибыли		Влияние на динамику прибыли	
	расчет	сумма, млн р.	расчет	сумма, млн р.
Изменение объема розничного товарооборота в действующих ценах	$+1\ 127 \times 3,911 : 100$	+44	$+5\ 082 \times 3,931 : 100$	+200
В том числе за счет повышения розничных цен на товары	—	—	$(41\ 377 - 37\ 310) \times 3,976 : 100$	+162
Изменение уровня валового дохода, в % к обороту	$41\ 377 \times (+0,253) : 100$	+104	$41\ 377 \times (-0,261) : 100$	-108
Изменение уровня налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода, в % к обороту	$41\ 377 \times (-0,007) : 100$	-2	$41\ 377 \times (+0,049) : 100$	+20
Изменение уровня издержек обращения, в % к обороту	$41\ 377 \times (-0,181) : 100$	-75	$41\ 377 \times (+0,257) : 100$	+106
Изменение финансовых результатов (прибыли) от реализации основных средств	—	+11	—	+13
Изменение финансовых результатов (прибыли) от другой операционной деятельности	—	+20	—	+32
Изменение суммы внереализационных доходов	—	+64	—	+45
Изменение суммы внереализационных расходов, потерь и убытков	—	-36	—	-15
<i>Всего</i>	—	+130	—	+293

План по общей сумме прибыли перевыполнен на 130 млн р., ли на 7,7 %. По сравнению с прошлым годом она возросла а 293 млн р. (на 19,1 %)- Получено прибыли сверх плана: от реализации товаров — 71 млн р.; от продажи и выбытия основных едств _ 11 - от другой операционной деятельности — 20 млн р. рост по сравнению с планом внереализационных доходов превысил увеличение внереализационных расходов на 28 млн р. (64 - 36), что положительно сказалось на общей сумме прибыли. В динамике на общую (балансовую) прибыль положительно повлиял рост прибыли от реализации товаров и прибыли от другой операционной деятельности (соответственно на 218 млн р. и на 32 млн р.). Прибыль от реализации основных средств по сравнению с прошлым годом возросла на 13 млн р., а внереализационные доходы превысили в динамике внереализационные расходы на 30 млн р. (45- 15).

Для изучения влияния факторов на общую (балансовую) прибыль составляют следующие расчеты (табл. 4.18).

Большинство факторов положительно повлияли на выполнение плана и динамику прибыли розничного торгового предприятия. Если бы не было отрицательного влияния отдельных факторов, то общая (балансовая) прибыль возросла бы по сравнению с планом на 113 млн р. (2 + 75 + 36) и в динамике — на 123 млн р. (108 + 15). В связи с повышением розничных цен товарооборот открытого акционерного общества «Торговый дом» возрос на 4067 млрд р. (41 377 — 37 310) и за счет этого прибыль от реализации товаров увеличилась в динамике на 160 млн р. (4067 x 3,931 : 100). Следует отметить, что такой расчет влияния ценового фактора на прибыль неточен, так как допускается, что все издержки обращения находятся в прямой зависимости от изменения, продажных цен на товары. В действительности только определенная часть торговых расходов зависит от изменения розничных цен. В связи с повышением розничных цен на товары валовой доход торгового предприятия, остающийся в его распоряжении, возрос в динамике на 719 млн р. (см. табл. 4.3). За счет этого фактора издержки обращения снизились на 183 млн р. (см. табл. 3.15). Таким образом, изменение розничных цен привело к росту прибыли от реализации товаров по сравнению с прошлым годом на 902 млн р. (719 + 183).

Значительное влияние на прибыль оказывает повышение производительности труда работников, обеспечивающее увеличение розничного товарооборота, а отсюда и рост прибыли от реализации товаров. Для определения влияния указанного фактора на прибыль необходимо прирост товарооборота за счет повышения производительности труда умножить на базисный уровень прибыли от реализации товаров (по плану или фактически за прошлый год) и разделить на 100. Благодаря повышению производительности труда объем товарооборота фирмы «Торговый дом» по сравнению с планом увеличился на 707 млн р. (см. табл. 1.24), и в результате прибыль от реализации товаров возросла на 28 млн р. (+707 x 3,976 :100). Рост производительности труда в динамике обеспечил увеличение прибыли на 172 млн р. (+4365 x 3,931 : 100).

Аналогичным приемом можно измерить влияние на прибыль изменения фондоотдачи. Повышение фондоотдачи по сравнению с планом обеспечило рост товарооборота на 1807 млн р. (см. табл. 1.34) и прибыли от реализации товаров — на 71 млн р. ($+1807 \times 3,911 : 100$). За счет роста фондоотдачи в динамике прибыль увеличилась на 50 млн р. ($+1260 \times 3,931 : 100$).

Для изучения динамики прибыли фирмы «Торговый дом» за последние три года составляют табл. 4.19

Торговое предприятие обеспечило высокие темпы роста прибыли от реализации товаров и основных средств, а также общей (балансовой) прибыли. Значительно уменьшилась прибыль от другой операционной деятельности по сравнению с позапрошлым годом (на 9 млн р.).

Несколько иначе проводят анализ финансовых результатов торгового предприятия по данным формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках». Вычитанием из выручки (нетто) от реализации товаров (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных обязательных платежей) себестоимости (покупной стоимости) реализованных товаров определяют валовой доход, остающийся в распоряжении предприятия. Затем из валового дохода, остающегося в распоряжении предприятия, вычитают издержки обращения. В результате определяют сумму прибыли от реализации товаров. Используя прием абсолютных разниц, можно определить влияние на прибыль от реализации товаров изменения объема розничного товарооборота, уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, и уровня издержек обращения.

Анализ внереализационных доходов, расходов, потерь и убытков проводят отдельно по доходам и расходам (по отдельным их видам, суммам и в целом по предприятию). Многие из них (в том числе внереализационные доходы) являются результатом определенных недостатков в работе, что следует учитывать при анализе. Источниками анализа внереализационных доходов, расходов, потерь и убытков являются данные формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» и аналитического их учета. При анализе особое внимание уделяют выявлению и использованию резервов роста внереализационных доходов, особенно от финансовой и инвестиционной деятельности, сокращению и предупреждению возникновения внереализационных расходов, потерь и убытков.

Торговое предприятие имеет следующие данные о внереализационных доходах, расходах, потерях и убытках (табл. 4.20).

Внереализационные доходы значительно превышают внереализационные расходы. Темпы прироста внереализационных доходов в 1,7 раза выше темпов, прироста внереализационных расходов, потерь и убытков ($31,9 : 18,8$).

Поступившие от поставщиков, покупателей, других юридических и физических лиц штрафы свидетельствуют о нарушениях ими договорной дисциплины. Следовательно, они не должны оцениваться положительно.

Информация о динамике прибыли

Показатель	Фактически		
	за позапрош- лый год	за прошлый год	за отчетный год
Розничный товароборот, млн р.:			
в действующих ценах	32 080	36 295	41 377
в сопоставимых ценах	32 080	32 148	33 049
Валовой доход от реализации товаров:			
сумма, млн р.	6 736	7 580	8 533
уровень, в % к обороту	20,998	20,884	20,623
Налоги и другие обязательные платежи, взимаемые за счет валового дохода:			
сумма, млн р.	1 014	1 160	1 302
уровень, в % к обороту	3,161	3,196	3,147
Издержки обращения:			
сумма, млн р.	4 494	4 993	5 586
уровень, в % к обороту	14,009	13,757	13,500
Прибыль от реализации товаров:			
сумма, млн р.	1 228	1 427	1 645
уровень, в % к обороту	3,828	3,931	3,976
Прибыль (убыток, -) от реализации основных средств, млн р.	—	14	27
Прибыль (убыток, -) от другой операционной деятельности, млн р.	71	30	62
Внерезультационные доходы, млн р.	126	141	186
Внерезультационные расходы, потери и убытки, млн р.	68	80	95
Балансовая (общая) прибыль (убыток, -), млн р.	1357	1532	1825

ОАО «Торговый дом»

Отклонение отчетного года от поза- прошлого	Отчетный год в % к прошлому	Отчетный год в %		Простой год в % к позапрошлого
		к поза- прошлого	к прошлому	
+9 297	+5 082	129,0	114,0	113,1
+969	+901	103,0	102,8	100,2
+1 797	+953	126,7	112,6	112,5
-0,375	-0,261	98,2	98,8	99,5
+288	+142	128,4	112,2	114,4
-0,014	-0,049	99,6	98,5	99,6
+1 092	+593	124,3	111,9	111,1
-0,509	-0,257	96,4	98,1	98,2
+417	+218	134,0	115,3	116,2
+0,148	+0,045	103,9	101,1	102,7
+27	+13	—	192,9	—
-9	+32	87,3	206,7	42,3
+60	+45	147,6	131,9	111,9
+27	+15	139,7	118,8	117,6
+468	+293	134,5	119,1	112,9

Таблица 4.20

**Информация о фактических
потерях и убытках**

Внерезидентные доходы, расходы и потери	Прошлый год	
	сумма, млн р.	удельный вес, %
Внерезидентные		
Дивиденды по акциям, доходы по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию	10	7,1
Положительные разницы, образовавшиеся при изменении Национальным банком курсов иностранных валют, по валютным счетам	27	19,1
Штрафы, пени и неустойки, полученные или признанные должником, а также доходы от возмещения причиненных убытков	26	18,4
Денежные средства, полученные в виде безвозвратной финансовой помощи	9	6,4
Прибыли прошлых лет, выявленные в отчетном году	—	—
Поступление долгов, ранее списанных как безнадежные	7	5,0
Кредиторская и депонентская задолженность, по которой истек срок исковой давности	23	16,3
Излишки основных средств и других активов, выявленные при инвентаризации	8	5,7

**внерезидентных доходах, расходах,
ОАО «Торговый дом»**

Отчетный год		Изменения в динамике		В % к прошлому году (по сумме)
сумма, млн р.	удельный вес, %	в сумме, млн р.	по удельному весу, %	
доходы				
22	11,8	+12	+4,7	220,0
31	16,7	+4	-2,4	114,8
24	12,9	-2	-5,5	92,3
—	—	-9	-6,4	—
5	2,7	+5	+2,7	—
8	4,3	+1	-0,7	114,3
41	22,1	+18	+5,8	178,3
10	5,4	+2	-0,3	125,0

Окончание табл. 4.20

Внереализационные доходы, расходы и потери	Прошлый год	
	сумма, млн р.	удельный вес, %
Положительные курсовые разницы по операциям в иностранных валютах	11	7,8
Излишки тканей, выявленные при перемеривании	8	5,7
Доходы, полученные от долевого участия в деятельности других предприятий	—	—
Проценты, полученные за хранение в банке временно свободных денежных средств	2	1,4
Прочие внереализационные доходы	10	7,1
<i>Всего</i>	141	100
Внереализационные расходы,		
Убытки от долевого участия в деятельности совместных и других предприятий	14	17,5
Штрафы, пени и неустойки уплаченные, а также суммы, направленные на компенсацию убытков юридических и физических лиц	16	20,0
Расходы и убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году	—	—
Убытки от списания безнадежных долгов и другой дебиторской задолженности	20	25,0
Убытки от хищений товарно-материальных и других ценностей	3	3,8
Некомпенсированные потери и убытки от стихийных бедствий, пожаров, аварий	—	—
Потери от уценки товарно-материальных ценностей, отнесенные на результаты хозяйственной деятельности	7	8,7
Потери товарно-материальных ценностей сверх норм естественной убыли	2	2,5
Проценты, уплаченные по долгосрочным и краткосрочным кредитам	16	20,0
Прочие внереализационные расходы	2	2,5
<i>Всего</i>	80	100
Конечный финансовый результат от внереализационных операций:		
превышение доходов над расходами (прибыль)	61	×
превышение расходов над доходами (убыток)	—	×

Отчетный год		Изменения в динамике		В % к прошлому году (по сумме)
сумма, млн р.	удельный вес, %	в сумме, млн р.	по удельному весу, %	
9	4,8	-2	-3,0	81,8
6	3,2	-2	-2,5	75,0
—	—	—	—	—
5	2,7	+3	+1,3	250,0
25	13,4	+15	+6,3	250,0
186	100	+45	—	131,9
потери и убытки				
—	—	-14	-17,5	—
22	23,2	+6	+3,2	137,5
—	—	—	—	—
22	23,2	+2	-1,8	110,0
—	—	-3	-3,8	—
4	4,2	+4	+4,2	—
17	17,9	+10	+9,2	242,9
2	2,1	—	-0,4	—
27	28,4	+11	+8,4	168,8
1	1,0	-1	-1,5	50,0
95	100	+15	—	118,8
91	×	+30	×	—
—	×	—	×	—

Проводя анализ, необходимо не только изучить полноту применения штрафных санкций к нарушителям договоров, но и разработать меры по полному и качественному выполнению договорных обязательств. По каждой сумме уплаченных штрафов выясняют полноту взыскания, их причины, виновников; изучают, практикуется ли взыскание штрафов с виновных лиц в возмещение причиненного ущерба. Как положительное, следует отметить значительный рост дивидендов по акциям; доходов по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим торговой фирме; доходов от сдачи имущества в аренду. Наличие прибыли и убытков прошлых лет, выявленных в отчетном году, свидетельствует о недостатках в учете и менеджменте. Списание на уменьшение доходов дебиторской задолженности в связи с истечением сроков исковой давности и по другим причинам является результатом недостатков в претензионной работе, расчетно-платежной дисциплине и в учете расчетов с дебиторами и кредиторами. При наличии таких списаний изучают порядок оформления, предъявления и учета претензий, организацию расчетов с поставщиками, покупателями, другими юридическими и физическими лицами. Особое внимание уделяется анализу убытков от списания задолженности по недостачам, растратам и хищениям. Такие убытки указывают на недостатки в обеспечении сохранности имущества предприятия. По каждой сумме, списанной на убытки, недостач и хищений проверяют обоснованность и законность списания, выясняют причины, виновников, а главное, принимают меры по сохранности товарно-материальных и других ценностей. По торговому предприятию потери от списания безнадежных долгов и другой дебиторской задолженности в отчетном году составили 22 млн р. и в динамике возросли в 1,1 раза, что свидетельствует о недостатках в расчетах с юридическими и физическими лицами, в учетной и другой экономической работе.

Анализ прибыли за год дополняется ее изучением по полугодиям, кварталам и месяцам. Фирма «Торговый дом» имеет следующие данные о выполнении плана и динамики прибыли от реализации товаров по кварталам и полугодиям (табл. 4.21 и 4.22).

План прибыли выполнен во всех кварталах, кроме второго. Перевыполнение плана прибыли от реализации товаров в отдельных кварталах составило 105 млн р. (57 + 48). Потери прибыли в связи с невыполнением плана во втором квартале на 34 млн р. вызваны невыполнением плана розничного товарооборота (11 млн р.), снижением уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия (12 млн р.) и относительным ростом издержек обращения (11 млн р.). Если бы не было уменьшения уровня валового дохода во втором и третьем кварталах, то прибыль ОАО «Торговый дом» возросла бы на 27 млн р. (12 + 15). Относительный рост расходов во втором и четвертом кварталах уменьшил прибыль от реализации товаров на 100 млн р. (11 + 89). В динамике прибыль возросла во всех кварталах. В процессе дальнейшего анализа необходимо разработать меры по ритмичному росту доходов и прибыли во всех месяцах и кварталах.

**Информация о выполнении плана прибыли
по кварталам и полугодиям**

Квартал и полугодие	План		Фактически	
	сумма, млн р.	уровень, в % к обороту	сумма, млн р.	уровень, в % к обороту
I	330	3,668	387	4,180
II	360	3,822	326	3,568
Итого за I полугодие	690	3,747	713	3,876
III	391	3,965	391	3,831
Итого за 9 месяцев	1 081	3,823	1 104	3,860
IV	493	4,117	541	4,234
Итого за II полугодие	884	4,048	932	4,405
Всего за год	1 574	3,911	1 645	3,976

Таблица 4.21

**от реализации товаров ОАО «Торговый дом»
отчетного года**

% выполнения плана (по сумме прибыли)	Отклонение от плана по сумме прибыли от реализации товаров, млн р.			
	всего	в том числе за счет изменения		
		объема товаро- оборота	уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия	уровня издержек обращения
117,3	+57	+10	+24	+23
90,6	-34	-11	-12	-11
103,3	+23	-1	+13	+11
100,0	-	+13	-15	+2
102,1	+23	+12	-2	+13
109,7	+48	+33	+104	-89
105,4	+48	+46	+90	-88
104,5	+71	+44	+102	-75

**Информация о динамике прибыли
по кварталам и полугодиям**

Квартал и полугодие	Фактически за прошлый год		Фактически за отчетный год		В % к прошлому году (по сумме прибыли)
	сумма, млн р.	уровень, в % к обороту	сумма, млн р.	уровень, в % к обороту	
I	311	3,860	387	4,180	124,4
II	227	2,673	326	3,568	143,6
Итого за I полугодие	538	3,251	713	3,876	132,5
III	338	3,801	391	3,831	115,7
Итого за 9 месяцев	876	3,443	1 104	3,860	126,0
IV	551	5,077	541	4,234	98,2
Итого за II полугодие	889	4,502	932	4,055	104,8
Всего за год	1 427	3,931	1 645	3,976	115,3

Таблица 4.22

**от реализации товаров по ОАО «Торговый дом»
прошлого и отчетного годов**

Отклонение в динамике по сумме прибыли от реализации товаров, млн р.			
всего	в том числе за счет изменения		
	объема товарооборота	уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия	уровня издержек обращения
+76	+46	+21	+9
+99	+17	+2	+80
+175	+60	+24	+91
+53	+50	-47	+50
+228	+109	-22	+141
-10	+98	-70	-38
+43	+146	-115	+12
+218	+200	-88	+106

Анализ выполнения плана и динамики прибыли по отдельным хозрасчетным подразделениям позволяет дать более глубокую оценку финансовых результатов торгового предприятия. Особое внимание уделяют изучению работы торговых подразделений, достигших высоких конечных финансовых результатов, а также убыточных и не выполнивших план прибыли. Анализ результатов работы первой их группы позволяет выявить, изучить и обобщить опыт лучших хозрасчетных подразделений по финансово-хозяйственной деятельности. Глубокое изучение результатов хозяйствования второй группы подразделений содействует предупреждению их убыточности и более полному использованию резервов роста доходов и прибыли.

Для оценки выполнения плана и динамики прибыли отдельных подразделений акционерного общества «Торговый дом» составляют табл. 4.23—4.25.

Большинство хозрасчетных подразделений успешно выполнили план прибыли от реализации товаров. Ими сверх плана получено прибыли 137 млн р. (31 + 106).

Не справились с плановым заданием пятый и седьмой торговые отделы фирмы. В результате недополучено прибыли 66 млн р. (53 + 13). Прибыль торгового предприятия могла возрасти, если бы отдельные хозрасчетные подразделения не допустили снижения объема розничного товарооборота на 7 млн р. (6 + 1), уменьшения уровня валового дохода, остающегося в их распоряжении, на 50 млн р. (7 + 35 + 8) и роста уровня издержек обращения на 90 млн р. (10 + 10 + 12 + 27 + 8 + 7 + 16). По сравнению с прошлым годом прибыль уменьшилась в отдельных торговых подразделениях в связи со снижением уровня валового дохода, остающегося в их распоряжении, на 170 млн р. (17 + 11 + 76 + 36 + 18 + 12) и повышением уровня издержек обращения на 38 млн р. (12 + 26). Все это указывает на имеющиеся возможности и прогнозные резервы роста прибыли, повышения рентабельности.

При проведении анализа можно количественно измерить влияние хозяйственной деятельности отдельных предприятий (подразделений) на общие результаты работы торговой организации. Это делается следующим образом: относительную разность по изучаемому показателю по отдельному предприятию (процент перевыполнения плана или темп его прироста в динамике) умножают на удельный вес данного предприятия в сводном показателе торговой организации в базисном периоде. Покажем это на следующем примере. Доля прибыли от реализации товаров филиала № 1 в плановой сумме прибыли ОАО «Торговый дом» составляет 8,1 % ($128 : 1574 \times 100$). План прибыли филиалом № 1 перевыполнен на 19,5 %, что способствовало росту прибыли фирмы «Торговый дом» по сравнению с планом на 1,6 % ($19,5 \times 8,1 : 100$).

**Информация о выполнении плана прибыли от реализации
ОАО «Торговый дом»**

Структурное подразделение	План		Фактически		% выполнения плана (по сумме прибыли)
	сумма, млн р.	уровень, в % к обороту	сумма, млн р.	уровень, в % к обороту	
Отделы:					
1-й	218	4,628	232	4,603	106,4
2-й	145	3,792	149	3,732	102,8
3-й	140	4,044	158	4,422	112,9
4-й	230	4,141	240	4,119	104,3
5-й	160	3,786	107	2,637	66,9
6-й	186	3,850	189	3,802	101,6
7-й	142	3,794	129	3,381	90,8
8-й	161	4,255	178	4,566	110,6
Филиалы:					
№ 1	128	3,788	153	4,353	119,5
№ 2	64	2,338	110	4,089	156,3
<i>Всего</i>	1 574	3,911	1 645	3,976	104,5

Таблица 4.23

**товаров отдельными структурными подразделениями
за отчетный год**

всего	Отклонение от плана по сумме прибыли от реализации товаров, млн р.		
	в том числе за счет изменения		
	объема товарооборота	уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия	уровня издержек обращения
+14	+15	-7	+6
+4	+6	+8	-10
+18	+4	+12	+2
+10	+11	+9	-10
-53	-6	-35	-12
+3	+5	+25	-27
-13	+3	-8	-8
+17	+5	+22	-7
+25	+5	+14	+6
+46	-1	+63	-16
+71	+44	+102	-75

Группировка структурных подразделений ОАО «Торговый дом»
товаров за

Степень выполнения структурными подразделениями плана прибыли от реализуемых товаров	Количество струк- турных подразде- лений	Прибыль	
		план	
		сумма, млн р.	уровень, в % к обороту
До 89,9 %	1	160	3,786
От 90,0 до 99,9 %	1	142	3,794
От 100,0 до 109,9 %	4	779	4,118
От 110,0 % и более	4	493	3,690
<i>Всего</i>	10	1 574	3,911

Таблица 4.24

по степени выполнения плана прибыли от реализации
отчетный год

от реализации товаров				
фактически		% выполнения плана (по сумме прибыли)	отклонение от плана	
сумма, млн р.	уровень, в % к обороту		в сумме, млн р.	в % к обороту
107	2,637	66,9	-53	-1,149
129	3,381	90,8	-13	-0,413
810	4,085	104,0	+31	-0,033
599	4,380	121,5	+106	+0,690
1 645	3,976	104,5	+71	+0,065

Информация о динамике прибыли от реализации товаров

Структурное подразделение	Фактически за прошлый год		Фактически за отчетный год		В % к прошлому году (по сумме прибыли)
	сумма, млн р.	уровень, в % к обороту	сумма, млн р.	уровень, в % к обороту	
Отделы:					
1-й	220	5,179	232	4,603	105,5
2-й	144	4,176	149	3,732	103,5
3-й	142	4,550	158	4,422	111,3
4-й	180	3,593	240	4,119	133,3
5-й	156	4,093	107	2,637	68,6
6-й	187	4,293	189	3,802	101,1
7-й	113	3,349	129	3,381	114,2
8-й	124	3,634	178	4,566	143,5
Филиалы:					
№ 1	116	3,831	153	4,353	131,9
№ 2	45	1,808	110	4,089	244,4
Всего	1 427	3,931	1 645	3,976	115,3

Таблица 4.25

отдельных структурных подразделений ОАО «Торговый дом»

всего	Отклонение в динамике по сумме прибыли от реализации товаров, млн р.		
	в том числе за счет изменения		
	объема товарооборота	уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия	уровня издержек обращения
+12	+41	-17	-12
+5	+23	+8	-26
+16	+21	-11	+6
+60	+29	+2	+29
-49	+10	-76	+17
+2	+26	-36	+12
+16	+15	-18	+19
+54	+18	+22	+14
+37	+19	-12	+30
+65	+4	+50	+11
+218	+200	-88	106

4.4. Факторный анализ рентабельности в розничной торговле

В условиях формирования и развития рыночных отношений эффективность функционирования субъектов предпринимательской деятельности во многом зависит от прибыльности 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 (рентабельности) субъектов хозяйствования. Комплексный 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 относительную величину прибыльности субъекта предпринимательской деятельности.

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 многосторонней сущности изучаемого показателя (в нашем примере — прибыльности, рентабельности). Следовательно, 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 (см. табл. 4.17). 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. Изменение структуры розничного товарооборота ОАО «Торговый дом» в динамике привело к

уменьшению уровня валового дохода на 6,018 % к обороту и повышению уровня издержек обращения

на 0,037 % к обороту, что в итоге снизило уровень рентабельности продаж на 0,055 % к обороту $[(-0,018) + (-0,037)]$.

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 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. 4.26.

Таблица 4.26

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 р.	1 532	1 695	1 825	107,7	+130	+293	119,1
2. Среднегодовая стоимость совокупного капитала (активов), всего, млн р.	9 142	9 663	10 196	105,5	+533	+1 054	111,5
3. В том числе:							
а) внеоборотные активы	5 158	5 292	5 779	109,2	+487	+621	112,0
б) текущие (оборотные) активы	3 984	4 371	4 417	101,1	+46	+433	110,9
4. Уровень рентабельности совокупного капитала (стр. 1 : стр. 2 × 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: $1695 : 10\ 196 \times 100 = 16,624\ %$. 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 р. снизил уровень рентабельности совокупного капитала на 0,917 % (16,624 - 17,541), а увеличение суммы прибыли на 130 млн р. 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 % ($1532 : 10\ 196 \times 100$). Таким образом, рост совокупного капитала (активов) предприятия на 1054 млн р. снизил уровень рентабельности на 1,732 % (15,026 - 16,758); увеличение суммы прибыли на 293 млн р. 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 от 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 р. при общем увеличении по сравнению с планом балансовой прибыли на 130 млн р. 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. 4.27.

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).

Таблица 4.27

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 р.	влияние на уровень рентабельности, %	влияние на сумму прибыли, млн р.	влияние на уровень рентабельности, %
Изменение объема розничного товарооборота	+44	+0,432	+200	+1,963
В том числе за счет повышения розничных цен на товары	—	—	+162	+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
<i>Итого</i>	+130	+1,275	+293	+2,873

Способом долевого участия можно также измерить влияние на рентабельность совокупного капитала изменения средних остатков отдельных видов активов торгового предприятия (табл. 4.28).

Таблица 4.28

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 р.	влияние на уровень рентабельности, %	изменение остатков отдельных видов активов предприятия, млн р.	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
<i>Итого</i>	+533	-0,917	+1 054	-1,732

Далее необходимо изучить причины и факторы, повлиявшие на изменение средних остатков внеоборотных и текущих (оборотных) активов, выявить резервы повышения эффективности их использования, а следовательно, и роста рентабельности. 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. 4.29.

Таблица 4.29

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 р.	План 40 250	Фактически 41 377	Фактически 41 377
2. Уровень фондоотдачи внеоборотных активов, р.	План 7,606	План 7,606	Фактически 7,160
3. Среднегодовые остатки внеоборотных активов (стр. 1 : стр. 2), млн р.	План 5 292	Пересчитанные 5 440	Фактически 5 779

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

Аналогично определяют влияние изменения фондоотдачи внеоборотных

Таблица 4.30

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 р.	Прошлый год 36 295	Отчетный год 41 377	Отчетный год 41 377
2. Фактический уровень фондоотдачи внеоборотных активов, р.	Прошлый год 7,037	Прошлый год 7,037	Отчетный год 7,160
3. Среднегодовые остатки внеоборотных активов (стр. 1 : стр. 2), млн р.	Прошлый год 5 158	Пересчитанные 5 880	Отчетный год 5 779

активов на динамику показателя рентабельности совокупного капитала. Предварительно составляют табл. 4.30.

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

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

В бухгалтерском балансе нередко отражаются средства и их источники, не используемые в хозяйственном обороте. К ним относятся расходы будущих периодов, нереальная (безнадежная ко взысканию) дебиторская задолженность, кредиты банков для работников, перерасходы средств резервов, специальных фондов, 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 внереализационной 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 хозрасчетным 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 на содержание персонала предприятия) 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 внереализационной 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 добавленной стоимости (валовому доходу). Самофинансируемый доход относится к одному из основных показателей оценки финансовой устойчивости предприятия.

Торговое предприятие имеет следующие данные о рентабельности (табл. 4.31 и 4.32).

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 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.

Таблица 4.31

Информация об уровнях рентабельности 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	
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 перманентного 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 р.	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

Информация о динамике уровней

Показатель	Фактически		
	за позапрошлый год	за прошлый год	за отчетный год
Рентабельность продаж в % к обороту	3,828	3,931	3,976
Рентабельность совокупного капитала, %	16,241	16,758	17,899
Рентабельность функционирующего капитала, %:			
исходя из прибыли от реализации товаров	16,297	16,818	17,528
исходя из балансовой прибыли	17,443	18,055	19,446
исходя из чистой прибыли	8,690	9,038	8,922
Рентабельность внеоборотных активов, %	25,963	29,701	31,580
Рентабельность текущих активов, %	37,928	38,454	41,318
Рентабельность затрат живого и овеществленного труда (исходя из прибыли от реализации товаров), %	27,325	28,580	29,449
Рентабельность средств на оплату труда, %	69,002	70,054	68,286
Рентабельность экономического потенциала, %	13,210	13,704	14,478
Рентабельность собственного капитала, %:			
исходя из прибыли от реализации товаров	25,469	26,232	32,827
исходя из балансовой прибыли	27,291	28,162	36,420
исходя из чистой прибыли	15,960	16,599	16,723
Рентабельность перманентного капитала, %	29,817	31,006	32,508
Рентабельность заемного капитала, %	32,768	34,029	36,665
Прибыль от реализации товаров в расчете на одного торгового работника, млн р.	1,084	1,147	1,302
Прибыль от реализации товаров в % к валовому доходу, остающемуся в распоряжении торгового предприятия	22,108	22,274	22,749
Прибыль от реализации товаров в % к общей сумме валового дохода (брутто)	18,771	18,826	19,278

Таблица 4.32

рентабельности по ОАО «Торговый дом»

Отклонение отчетного года		Отчетный год в %		Прошлый год в % к позапрошлому
от позапрошлого года	от прошлого года	к позапрошлому году	к прошлому году	
0,148	0,045	103,9	101,1	102,7
+1,658	+1,141	110,2	106,8	103,2
+1,231	+0,710	107,6	104,2	103,2
+2,003	+1,391	111,5	107,7	103,5
+0,232	-0,116	102,7	98,7	104,0
+5,617	+1,879	121,6	106,3	114,4
+3,390	+2,864	108,9	107,4	101,4
+2,124	+0,869	107,8	103,0	104,6
-0,716	-1,768	99,0	97,5	101,5
+1,268	+0,774	109,6	105,6	103,7
+7,358	+6,595	128,9	125,1	103,0
+9,192	+8,558	133,5	129,3	103,2
+0,763	+0,124	104,8	100,7	104,0
+2,691	+1,502	109,0	104,8	104,0
+3,897	+2,636	111,9	107,7	103,8
0,218	+0,155	120,1	113,5	105,8
+0,641	+0,475	102,9	102,1	100,8
+0,507	+0,452	102,7	102,4	100,3

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. 4.33).

Таблица 4.33

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
1	2	3	4
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.

4.5. Особенности анализа финансовых результатов деятельности оптового предприятия

Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности оптового предприятия обычно начинают с изучения валового дохода от реализации товаров. Основным видом валового дохода в оптовой торговле являются реализованные оптовые надбавки. Оптовые предприятия обычно устанавливают надбавки по согласованию с покупателями. Методика анализа валового дохода в оптовой торговле примерно такая же, как и в розничной (см. § 4.2). В частности, изучают общую сумму реализованных оптовых надбавок и валовой доход, остающийся в распоряжении оптового предприятия. Если оптовое предприятие осуществляет также розничную реализацию товаров, то валовой доход, как и прибыль, изучают по общей его сумме и в разрезе видов хозяйственной деятельности. Главная задача анализа — выявление, изучение и мобилизация резервов роста реализованных оптовых и торговых надбавок. Основной путь увеличения валового дохода — сокращение звенности товародвижения. Тогда оптовое предприятие сможет получить максимальную надбавку.

Методика анализа прибыли и рентабельности на оптовых предприятиях примерно такая же, как и на розничных. Здесь определяют и изучают прибыль от реализации товаров, общую (балансовую) и чистую прибыль. Значительный удельный вес в балансовой прибыли оптовых предприятий занимают суммы штрафов, полученных за нарушения договоров поставки товаров. Бывают случаи, когда оптовое предприятие выполняет план прибыли за счет штрафов, полученных за нарушение договоров поставки товаров. В таких случаях считать эффективной, рентабельной его работу нельзя. Анализ конечных финансовых результатов (прибыли или убытков) оптового предприятия проводят в увязке с изучением издержек обращения и валового дохода и оформляют соответствующими таблицами (см. § 4.3—4.4). Заканчивается анализ обобщением и реализацией выявленных возможностей и прогнозных резервов роста доходов и прибыли, повышения рентабельности деятельности оптового предприятия.

4.6. Сравнительный анализ финансовых результатов в торговле

Сравнительный анализ проводят по данным сводной отчетности, отчетов подведомственных предприятий и других хозрасчетных подразделений, текущего учета. На основе этой информации изучают выполнение планов и динамику валового дохода, прибыли и рентабельности отдельных предприятий и их структурных подразделений (см. табл. 4.10—4.13 и 4.23—4.25).

Торговые предприятия нередко представляют собой объединения (ассоциации), в состав которых входят несколько магазинов с различными уровнями рентабельности. В связи с этим анализ финансовых результатов должен проводиться по торговому предприятию в целом и по каждому его хозрасчетному подразделению. Если планирование и учет валового дохода, издержек обращения и прибыли не ведут в разрезе структурных подразделений, то необходимо определить и изучить финансовые результаты по каждому из них, проводя выборки и специальные расчеты. Такой анализ поможет выявить низкорентабельные и убыточные подразделения и разработать меры по предупреждению убыточности, росту доходов и прибыли, повышению рентабельности.

Путем составления специальных группировочных таблиц можно проанализировать зависимость финансовых результатов торговых предприятий от степени выполнения плана товарооборота, изменения его объема, состава и структуры, производительности труда и других факторов. Так, для изучения зависимости прибыли от реализации товаров от степени выполнения плана розничного товарооборота составляют табл. 4.34.

Приведенные данные таблицы свидетельствуют, что нет явной функциональной зависимости между ростом суммы прибыли от реализации товаров и объемом розничного товарооборота, так как на прибыль оказывают также влияние изменение уровней валового дохода, издержек обращения, инфляционные и другие факторы. Более четко прослеживается функциональная зависимость между развитием товарооборота и суммой валового дохода торгового предприятия, что можно изучить по данным табл. 4.35. Для

углубленной оценки финансовых результатов хозяйственной деятельности торгового предприятия (организации) необходимо по данным хозрасчетных подразделений провести **множественный корреляционно-регрессионный анализ** зависимости прибыли от реализации товаров от основных факторов. При проведении множественного корреляционно-регрессионного анализа количество наблюдений должно в 5—6 раз превышать число изучаемых факторов. Причем данные обязательно должны быть сопоставимыми.

Если анализ проводится по одному торговому предприятию, то необходимо брать данные по изучаемому предприятию по кварталам за пять-шесть лет или по месяцам за последние два-три года. Если же анализ проводится по данным фирмы (хозяйственной организации), то информацию обычно берут за последний год в разрезе входящих в нее подразделений (магазинов, столовых, их филиалов и др.). На первом этапе корреляционно-регрессионного анализа необходимо включить в корреляционную модель большое количество факторов, так как в дальнейшем некоторые из них в связи с незначительной значимостью могут быть исключены. Однако не следует использовать в корреляционно-регрессионной модели слишком много факторов. Множественный корреляционный анализ обычно проводится на ЭВМ по типовой программе.

При проведении множественного корреляционно-регрессионного анализа изучают влияние следующих факторов:

- на валовой доход: 1) фактического объема товарооборота; 2) темпа роста товарооборота в динамике; 3) удельного веса основной товарной группы в товарообороте (удельного веса продукции собственного производства в товарообороте); 4) выработки на одного работника; 5) товарооборачиваемости в днях; 6) фондоотдачи и др.;

- на издержки обращения: 1) фактического объема товарооборота; 2) удельного веса основной товарной группы в товарообороте (удельного веса продукции собственного производства в товарообороте); 3) выработки на одного работника; 4) затратоотдачи; 5) товарооборачиваемости в днях и др.;

- на прибыль: 1) фактического объема товарооборота; 2) темпа роста товарооборота в динамике; 3) удельного веса основной товарной группы в товарообороте (удельного веса продукции собственного производства в товарообороте); 4) выработки на одного работника; 5) фондоотдачи, 6) товарооборачиваемости в днях; 7) уровня издержек обращения или уровня валового дохода (один из факторов) и др.;

**Зависимость прибыли от реализации товаров
от степени выполнения**

Степень выполнения торговыми подразделениями плана товарооборота	Количество под- разделений	Розничный товарооборот в действующих ценах, млн р.		
		план	фактически	% выполнения плана
От 90,0 до 99,9 %	2	6 963	6 747	96,9
От 100,0 до 109,9 %	8	33 287	34 630	104,0
От 110,0 % и более	—	—	—	—
<i>Всего</i>	10	40 250	41 377	102,8

**Зависимость валового дохода-брутто хозрасчетных
выполнения плана**

Степень выполнения торговыми подразделениями плана товарооборота	Количество подразделений	Розничный товарооборот в действующих ценах, млн р.		
		план	фактически	% выполнения плана
От 90,0 до 99,9 %	2	6 963	6 747	96,9
От 100,0 до 109,9 %	8	33 287	34 630	104,8
От 110,0 % и более	—	—	—	—
<i>Всего</i>	10	40 250	41 377	102,8

Таблица 4.34

**хозрасчетных подразделений ОАО «Торговый дом»
плана розничного товарооборота**

Прибыль от реализации товаров						
план		фактически		отклонение от плана		% выполнения плана (по сумме прибыли)
сумма, млн р.	уровень, в % к обороту	сумма, млн р.	уровень, в % к обороту	в сумме, млн р.	в % к обороту	
—	—	—	—	—	—	—
224	3,217	217	3,216	-7	-0,001	96,9
1 350	4,056	1 428	4,124	+78	+0,068	105,8
—	—	—	—	—	—	—
1 574	3,911	1 645	3,976	+71	+0,065	104,5

Таблица 4.35

**подразделений ОАО «Торговый дом» от степени
розничного товарооборота**

Валовой доход-брутто						
план		фактически		отклонение от плана		% выполнения плана (по сумме валового дохода)
сумма, млн р.	уровень, в % к обороту	сумма, млн р.	уровень, в % к обороту	в сумме, млн р.	в % к обороту	
—	—	—	—	—	—	—
1 385	19,891	1 369	20,290	-16	+0,399	98,8
6 814	20,470	7 164	20,687	+350	+0,217	105,1
—	—	—	—	—	—	—
8 199	20,370	8 533	20,623	+334	+0,253	104,0

- на рентабельность продаж: 1) фактического объема товарооборота; 2) удельного веса основной товарной группы в товарообороте (удельного веса продукции собственного производства в товарообороте); 3) выработки на одного работника; 292 4) фондоотдачи; 5) затратоотдачи; 6) товарооборотчиваемости в днях и др.

Оценка надежности включенных в корреляционно-регрессионную модель факторов определяется при помощи критерия Стьюдента, который показывает, во сколько раз коэффициент множественной корреляции больше его средней арифметической ошибки. Для оценки надежности факторов, включенных в корреляционную модель, необходимо фактическое значение коэффициента Стьюдента сравнить с теоретическим, рассчитанным по специальной таблице. Если фактическое значение коэффициента Стьюдента превышает расчетное (теоретическое), это значит, что данные, включенные в корреляционно-регрессионную модель, надежные. Коэффициент Стьюдента должен быть более 2,70 при доверительной вероятности 0,99 и числе наблюдений 30 (корреляционный анализ проведен по 30 хозрасчетным магазинам торговой фирмы).

При проведении множественного корреляционно-регрессионного анализа решаются две задачи:

- изучают тесноту связи между анализируемыми показателями;
- количественно измеряют действие каждого фактора на результатный показатель, т.е. исследуют характер связи.

При изучении тесноты связи определяют парные и частные коэффициенты корреляции, коэффициенты множественной детерминации (R^2), множественной корреляции (R) и др. Коэффициенты парной корреляции позволяют оценить степень тесноты связи между каждым фактором (аргументом) и результатным показателем (функцией), а также между факторами с учетом влияния на их размер других (неучтенных) факторов. Частные коэффициенты корреляции выражают чистое влияние каждого фактора на результатный показатель. О надежности результатов корреляционно-регрессионного анализа и тесноте связи между исследуемыми показателями можно судить по величине множественных коэффициентов детерминации и корреляции. Множественный коэффициент детерминации (R^2) показывает долю влияния учтенных факторов (включенных в корреляционную модель) на результатный показатель. Множественный коэффициент корреляции (R) дает обобщенную оценку тесноты связи между всеми изучаемыми факторами и результатным показателем. В случаях, когда коэффициент корреляции колеблется в пределах 0,1—0,3, связь между показателями считается слабой; 0,3—0,5 — умеренной; 0,5—0,7 —

заметной; 0,7—0,9 — высокой и 0,9—0,99 — весьма высокой. При коэффициенте корреляции, равном 1, между анализируемыми показателями существует функциональная зависимость.

Основная задача корреляционно-регрессионного анализа — **построение регрессионной модели**. Она позволяет количественно измерить влияние каждого фактора на результатный показатель, подсказать значение функции, что

в конечном итоге способствует оптимальному управлению экономическим и социальным развитием предприятия. При линейной форме связи между показателями хозяйственной деятельности уравнение многофакторной регрессионной модели имеет следующий вид:

$$Y_x = A + B_1X_1 + B_2X_2 + \dots + B_nX_n,$$

где Y_x — значение результатного показателя; A — свободный член уравнения; B_1, B_2, \dots, B_n — коэффициенты регрессии уравнения множественной регрессионной модели; X_1, X_2, \dots, X_n — числовые значения показателей — факторов уравнения множественной регрессионной модели.

Коэффициент B показывает, насколько изменится Y_x при изменении значения X на 1. При криволинейной форме зависимости теснота связи между изучаемыми показателями измеряется корреляционным отношением. Для оценки значимости влияния каждого фактора на результатный показатель последовательно вводят в корреляционно-регрессионную модель каждый из изучаемых факторов. Рассчитанные значения коэффициентов множественной детерминации каждого уравнения («шага») сравнивают с аналогичными коэффициентами предыдущих уравнений, и в результате определяют значимость влияния каждого фактора на результатный показатель.

Для оценки отклонений фактических значений изучаемых результатных показателей от расчетных исчисляют средний **коэффициент аппроксимации**. Он показывает степень отклонения полученных по корреляционно-регрессионной модели данных от фактических значений результатных показателей. Одновременно определяют наличие или отсутствие в вариационных рядах **автокорреляции**.

Используя приемы множественной корреляции и регрессии, изучим влияние на сумму прибыли от реализации товаров 30 рентабельных магазинов торговой фирмы следующих факторов: объема розничного товарооборота в млн р. (X_1), среднегодовой выработки на одного торгового работника в млн р. (X_2), фондоотдачи в рублях (X_3), выработки на 1 м² торговой площади в млн р. (X_4), товарооборачиваемости в днях (X_5). По нашим расчетам, критерий надежности всех факторов, включенных в корреляционно-регрессионную модель анализа прибыли торговой организации, значительно превышает минимальную границу их значимости. Теоретическое значение коэффициента Стьюдента по расчетной таблице равно 2,70 (при доверительной вероятности 0,99 и числе наблюдений — 30). Фактическое его минимальное значение по данным торговой фирмы равно 2,945, что превышает теоретическое значение коэффициента Стьюдента. Установлено отсутствие в вариационных рядах автокорреляции. Коэффициент Дарбина — Уотсона составил 2,396. Значение среднего коэффициента аппроксимации равно 0,038, т.е. отклонение фактических данных от расчетных составило 3,8 %. Следовательно, расчетные значения прибыли по полученной регрессионной модели за анализируемый период при средних значениях факторов отклонялись от фактических данных в ту или иную сторону в до-

пустимых размерах. Множественный коэффициент детерминации (R^2) составил 0,674, т.е. на прибыль повлияло 67,4 % от всех факторов. Множественный коэффициент корреляции (R) равен 0,821, что показывает на высокую степень связи между изучаемыми факторами и результатным показателем.

Уравнение многофакторной регрессионной модели имеет следующий вид:

$$Y_i = -1267 + 86X_1 + 189X_2 + 364X_3 + 293X_4 - 427X_5.$$

Таким образом, если объем розничного товарооборота (первый фактор) возрастал на 1 млн р., то прибыль увеличивалась на 86 тыс. р. При увеличении выработки на одного торгового работника (второй фактор) на 1 млн р. прибыль возрастала на 189 тыс. р. Рост фондоотдачи на 1 р. (третий фактор) способствовал увеличению прибыли на 364 тыс. р. Увеличение выработки на 1 м² торговой площади (четвертый фактор) на 1 млн р. обеспечило рост прибыли от реализации товаров на 293 тыс. р. Замедление товарооборачиваемости на один день привело к уменьшению прибыли на 427 тыс. р.

Если при проведении множественного корреляционного анализа в уравнении многофакторной регрессионной модели поотдельным изучаемым показателям отсутствует экономическая логика, их следует опустить и заменить на другие факторы. Предположим, в уравнении многофакторной регрессионной модели влияние на прибыль фактора изменения фондоотдачи отражено с отрицательным знаком, чего не должно быть при нормальных условиях хозяйствования. По-видимому, на предприятии имеется значительное количество технически устаревших машин, оборудования, других основных средств, неэффективно используются основные производственные фонды. Соответственно этот фактор не следует включать в уравнение многофакторной регрессионной модели.

Сравнение рассчитанных на основе регрессионного анализа значений результатного показателя с фактическими позволяет провести более углубленный факторный анализ хозяйственной деятельности торгового предприятия, выявить резервы повышения эффективности хозяйствования. Результаты корреляционно-регрессионного анализа могут быть использованы как в повседневной экономической работе, так и при разработке прогнозов и планов тактического и стратегического характера.

При сравнительном анализе особое внимание уделяется определению возможностей роста прибыли за счет изучения и использования опыта работы лучшего однотипного торгового предприятия. При этом составляют табл. 4.36.

Лучших результатов по уровню рентабельности продаж достигло открытое акционерное общество «Торговый дом». Если ГУМ изучит опыт работы фирмы «Торговый дом» и достигнет ее уровня рентабельности продаж, то за счет этого прибыль от реализации товаров возрастет на 169 млн р. По ЦУМу резервы роста прибыли за счет указанного фактора составляют 233 млн р.

**Алгоритм расчета возможностей роста прибыли
и использования опыта работы**

Однотипное предприятие	Фактический розничный товарооборот в действующих ценах, млн р.	Фактическая прибыль	
		сумма, млн р.	уровень, в процентах к обороту
1	2	3	4
ОАО «Торговый дом»	41 377	1 645	3,976
ГУМ	36 210	1 271	3,510
ЦУМ	30 650	986	3,217

Таблица 4.36

**от реализации товаров за счет изучения
лучшего торгового предприятия**

от реализации товаров	
отклонение по уровню прибыли от реализации товаров, в % к обороту по сравнению с данными лучшего предприятия	рост суммы прибыли за счет изучения и использования опыта работы лучшего предприятия (гр. 2 × гр. 5 : 100), млн р.
5	6
-	-
-0,466	+169
-0,759	+233

Если у торгового предприятия (организации) в изучаемом периоде были организационно-структурные изменения в составе торговой сети (прием или передача магазинов, их филиалов, палаток, ларьков, киосков и т.п.), то необходимо проанализировать и оценить влияние этого фактора на финансовые результаты. Для этого составляют табл. 4.37.

Таблица 4.37

Алгоритм расчета влияния организационно-структурных изменений в торговой сети ОАО «Торговый дом» на показатели финансово-хозяйственной деятельности

Показатель	До принятия торговых предприятий	Принятых торговых предприятий	После принятия торговых предприятий
Фактический розничный товарооборот в действующих ценах, млн р.	41 377	4 080	45 457
Фактический валовой доход:			
сумма, млн р.	8 533	836	9 369
уровень в % к обороту	20,623	20,490	20,611
Налоги и другие обязательные платежи, взимаемые за счет валового дохода:			
сумма, млн р.	1 302	127	1 429
уровень в % к обороту	3,147	3,113	3,144
Фактические издержки обращения:			
сумма, млн р.	5 586	540	6 126
уровень в % к обороту	13,500	13,235	13,476
Фактическая прибыль от реализации товаров:			
сумма, млн р.	1 645	169	1 814
уровень в % к обороту	3,976	4,142	3,991

В конце отчетного года (на 1 января будущего года) акционерное общество «Торговый дом» приняло на свой баланс магазин, что привело к снижению уровней валового дохода на 0,012 % к обороту (20,611 — 20,623), налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок, — на 0,003 % к обороту (3,144 - 3,147), издержек обращения — на 0,024 % к обороту (13,476 — 13,500) и к повышению уровня рентабельности продаж на 0,015 % к обороту (3,991 — 3,976).

Заканчивается анализ обобщением выявленных возможностей и прогнозных резервов роста прибыли, повышения рентабельности. Для обобщения возможностей увеличения прибыли торгового предприятия за отчетный год составляют табл. 4.38.

В отчетном году акционерное общество «Торговый дом» имело возможности роста прибыли на 829 млн р. и повышения уровня рентабельности продаж на 2,004 % к обороту. Однако практически их использовать в будущем

невозможно, так как они были в истекшем (отчетном) году и связаны с определенными недостатками в хозяйствовании. Но можно и нужно разработать меры по устранению и предупреждению недостатков в деятельности анализируемого предприятия, выявить и использовать резервы максимизации прибыли и рентабельности.

Таблица 4.38

Обобщение выявленных возможностей роста прибыли по ОАО «Торговый дом» за отчетный год

Номер страницы, где взяты данные	Неиспользованные возможности роста прибыли	Размер неиспользованных возможностей	
		сумма, млн р.	уровень в % к обороту
258	Повышение по сравнению с планом уровня налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода	2	0,005
258	Сверхплановый относительный рост издержек обращения	75	0,181
258	Рост по сравнению с планом суммы внереализационных расходов, потерь и убытков	36	0,087
258	Снижение в динамике уровня валового дохода	108	0,261
258	Рост по сравнению с прошлым годом внереализационных расходов, потерь и убытков	15	0,036
267	Недовыполнение плана прибыли от реализации товаров во втором квартале	34	0,082
267	Недовыполнение плана розничного товарооборота во втором квартале	11	0,027
268	Снижение по сравнению с планом уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, во втором и третьем кварталах	27	0,065
268	Относительный рост издержек обращения по сравнению с планом во втором и четвертом кварталах	100	0,242
269	Недовыполнение плана прибыли от реализации товаров отдельными торговыми подразделениями	66	0,160

Окончание табл. 4.38

Номер страницы, где взяты данные	Неиспользованные возможности роста прибыли	Размер неиспользованных возможностей	
		сумма, млн р.	уровень в % к обороту
269	Недовыполнение плана розничного товарооборота отдельными торговыми подразделениями	7	0,017
269	Снижение по сравнению с планом уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торговых подразделений	50	0,121
269	Относительный рост издержек обращения по сравнению с планом у отдельных подразделений	90	0,218
269	Снижение в динамике уровня валового дохода, остающегося в распоряжении отдельных торговых подразделений	170	0,411
269	Относительный рост издержек обращения в динамике у отдельных подразделений	38	0,092
	<i>Всего</i>	829	2,004

При определении возможностей увеличения прибыли за счет использования выявленных прогнозных резервов роста валового дохода, остающегося в распоряжении предприятия, реализованные торговые надбавки должны быть скорректированы на предполагаемые издержки обращения, так как мобилизация резервов роста валового дохода за счет вовлечения в товарооборот дополнительных товарных ресурсов требует определенных расходов. По данным табл. 4.17, в отчетном году издержки обращения составляют 77,2 % к реализованным торговым надбавкам, остающимся в распоряжении фирмы «Торговый дом» $[13,500 : (20,623 - 3,147) \times 100]$. Отсюда возможности увеличения прибыли за счет выявленных прогнозных резервов роста валового дохода-нетто по ОАО «Торговый дом» составляют 411 млн р. $[1804 \times (100,0 - 77,2) : 100]$, или 0,993 % к обороту $(411 : 41\,377 \times 100)$.

Затем переходят к выявлению, изучению и обобщению реальных прогнозных резервов роста прибыли, которые могут быть использованы в будущей хозяйственной деятельности. В будущем году торговое предприятие имеет возможность закупить у местных поставщиков на льготных условиях товаров на 1759 млн р. (по отпускным ценам). Средняя торговая надбавка по этим товарам — 30 % к отпускной их стоимости. Сумма валового дохода от их реализации составит 527 млн р. $(1759 \times 30 : 100)$ и розничная стоимость товаров — 2286 млн р. $(1759 + 527)$. В отчетном году доля налога на добавленную стоимость и других обязательных платежей в валовом доходе фактически составила 15,3 % $(1302 : 8533 \times 100)$. Следовательно, прогнозные резервы роста реализованных торговых надбавок, остающихся в распоряжении ОАО «Торговый дом», равны 446 млн р. $[527 \times (100,0 - 15,3) : 100]$. В отчетном году фактический средний уровень издержек обращения по фирме «Торговый дом» составляет 13,500 % к обороту, а их сумма, приходящаяся на дополнительно закупаемые товары, — 309 млн р. $(2286 \times 13,500 : 100)$. Таким образом, прогнозные резервы роста прибыли за счет дополнительной закупки товаров составляют 137 млн р. $(446 - 309)$ и уровень рентабельности продаж повысится на 0,331 % к обороту $(137 : 41\,377 \times 100)$.

Оптимизация времени работы филиала № 1 позволит увеличить розничный товарооборот в будущем году на 615 млн р. (см. с. 94), и прибыль за счет этого возрастет на 27 млн р. $(615 \times 4,353 : 100)$.

Дополнительное открытие трех киосков обеспечит увеличение товарооборота фирмы «Торговый дом» на 906 млн р. (см. с. 94) и рост прибыли от реализации товаров на 36 млн р. $(906 \times 3,976 : 100)$.

Проведенный экономический анализ показал, что в будущем году можно сократить примерно на одну треть внереализационные расходы, потери и убытки и прибыль за счет этого увеличится на 32 млн р. $(95 : 3)$.

Для обобщения прогнозных резервов роста прибыли торгового предприятия составляют табл. 4.39.

Прогнозные резервы роста прибыли по торговому предприятию составляют 770 млн р., или 1,861 % к обороту. В будущем году прибыль фирмы «Торговый

дом» составит 2595 млн р. (1825 + 770), или 6,272 % к обороту (2595 : 41377 x 100), и ее прирост равен 42,2 % (770 : 1825 x 100). Для реализации выявленных резервов увеличения прибыли необходимо разработать экономические, технические, организационные, социальные мероприятия и принять меры по их полному и качественному выполнению.

На основе экономико-математических методов, других современных методов планирования, используя результаты проведенного факторного анализа доходов, прибыли и рентабельности, следует определить прогнозные финансовые результаты хозяйственной и другой деятельности торгового предприятия на ближайшую и длительную перспективы. При планировании доходов и прибыли, в частности, могут быть использованы методы экстраполяции,

Таблица 4.39

**Обобщение выявленных прогнозных резервов роста прибыли
по ОАО «Торговый дом» на будущий год**

Номер страницы, где взяты данные	Прогнозные резервы роста прибыли	Размер прогнозных резервов	
		сумма, млн р.	уровень в % к обороту
191	Снижение расходов на оплату труда за счет использования прогнозных резервов повышения производительности труда торговых работников	160	0,387
198	Сокращение транспортных расходов за счет развития централизованной доставки товаров	24	0,058
200	Отказ от аренды отдельных ненужных складских помещений	84	0,203
200	Реализация излишних и неиспользуемых основных средств	57	0,138
250	Рост прибыли за счет сокращения закупки товаров через оптовых посредников	162	0,392
250	Рост прибыли за счет сокращения сверхнормативного списания товарных потерь, уценки и порчи товаров	51	0,123
300	Рост прибыли за счет дополнительной закупки товаров у местных поставщиков на льготных условиях	137	0,331
300	Увеличение прибыли за счет оптимизации времени работы филиала № 1	27	0,065
300	Рост прибыли за счет дополнительного открытия трех киосков	36	0,087
300	Увеличение прибыли за счет сокращения и предупреждения образования внереализационных расходов, потерь и убытков	32	0,077
	<i>Всего</i>	770	1,861

корреляции, регрессии и др.

Метод экстраполяции основан на исследовании закономерностей развития изучаемых показателей в предплановых периодах (расчете и оценке средних

темпов роста или прироста) и перенесения выявленных закономерностей развития изучаемых показателей на планируемую хозяйственную деятельность предприятия. Однако в условиях инфляции, и особенно гиперинфляции, применение метода экстраполяции не дает реальных планируемых показателей хозяйственной деятельности предприятия, так как невозможно спрогнозировать и учесть ее влияние на финансовые и другие показатели результатов его работы в будущем. Если в анализируемых периодах были невысокие размеры инфляции (до 5—6 % в год) и не предполагается резких ее колебаний, то прогнозные показатели хозяйственной деятельности предприятия на ближайшую и длительную перспективу можно определить при помощи метода экстраполяции. При этом предварительно по формуле средней геометрической (см. формулу на с. 12) рассчитывают по данным за длительный период времени среднегодовой темп роста изучаемого показателя (в странах с развитой рыночной экономикой это обычно делают по данным за 10 и более лет) и по его уровню определяют абсолютные значения показателя в планируемых периодах (умножением базисного его размера в предплановом периоде на среднегодовой темп роста и делением на 100).

Рассмотрим это на следующем примере. По торговому предприятию фактическая прибыль от реализации товаров в базисном году истекшего пятилетия составила 1017 млн р.; в последнем году пятилетия — 1825 млн р. Среднегодовой темп роста прибыли за истекшее пятилетие равен 112,4 % ($6\sqrt{1825/1017} \times 100$), в том числе в сопоставимой оценке — 107,8 %. В планируемой пятилетке не предполагается значительных темпов роста инфляции. Так, розничные цены на товары будут повышаться в среднем за год на 4—5 %. Таким образом, прогнозируемая прибыль по торговому предприятию на будущее пятилетие составит (млн р.):

- на первый год пятилетки: $1825 \times 112,4 : 100 = 2051$;
- на второй год пятилетки:
 $2051 \times 112,4 : 100 = 2305$;
- на третий год пятилетки:
 $2305 \times 112,4 : 100 = 2591$;
- на четвертый год пятилетки:
 $2591 \times 112,4 : 100 = 2912$;
- на пятый год пятилетки:
 $2912 \times 112,4 : 100 = 3273$.

Методика множественного корреляционно-регрессионного анализа и использование его результатов при планировании (прогнозировании) в будущей хозяйственной деятельности предприятия рассмотрены на с. 291—296 данного параграфа.

4.7. Оперативный анализ финансовых результатов торгового предприятия

Оперативный анализ доходов и прибыли в розничной торговле обычно проводят по пятидневкам (неделям или декадам). Основным фактором, от которого зависит валовой доход, — это изменение объема товарооборота. Допуская, что все другие факторы не оказывают существенного влияния на реализованные торговые надбавки, оперативный анализ валового дохода увязывают с оперативным изучением выполнения плана и динамики розничного товарооборота. Плановую сумму реализованных торговых надбавок, остающихся в распоряжении торгового предприятия, определяют делением их месячной суммы по плану на количество рабочих дней месяца и умножением на число рабочих дней в каждой пятидневке. Ожидаемую сумму валового дохода в каждой пятидневке рассчитывают умножением плановой суммы реализованных торговых надбавок на процент выполнения плана товарооборота в пятидневке и делением на 100. Прибыль от реализации товаров (по плану и ожидаемое выполнение) в каждой пятидневке определяют вычитанием из валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, издержек обращения. Результаты оперативного анализа валового дохода и прибыли оформляются табл. 4.40.

Недовыполнение плана товарооборота ОАО «Торговый дом» в первой и пятой пятидневках привело к недобору валового дохода, относительному росту издержек обращения и недовыполнению плана прибыли от реализации товаров. В последующих пятидневках благодаря успешному выполнению плана розничного товарооборота выполнены планы и по финансовым результатам хозяйственной деятельности предприятия (валовому доходу и прибыли от реализации товаров).

Если в отдельных пятидневках имеются прибыли или убытки от реализации основных средств и прочих активов, другие операционные доходы и расходы, а также внереализационные доходы и расходы, то их соответственно прибавляют (доходы и прибыль) или вычитают (расходы и убытки) из прибыли от реализации товаров. Оперативный анализ финансовых результатов, выполняемый на ЭВМ, может проводиться ежедневно, что повышает эффективность аналитических работ.

**Оперативная информация по показателям
ОАО «Торговый дом»**

Пятидневка	Розничный товарооборот			Валовой доход, остающийся в распоряжении торгового предприятия		
	план	фактически	% выполнения плана	план	ожидаемое выполнение (гр. 5 × гр. 4 : 100)	отклонение от плана
1	2	3	4	5	6	7
I	615	579	94,1	106,5	100,2	-6,3
II	492	651	132,3	85,2	112,7	+27,5
III	615	625	101,6	106,5	108,2	+1,7
<i>Итого за 1-ю половину месяца</i>	1 722	1 855	×	298,2	321,1	+22,9
IV	615	631	102,6	106,5	109,3	+2,8
V	615	578	94,0	106,5	100,1	-6,4
VI	738	771	104,5	127,8	133,6	+5,8
<i>Итого за 2-ю половину месяца</i>	1 968	1 980	×	340,8	343,0	+2,2
<i>Всего за месяц</i>	3 690	3 835	×	639,0	664,1	+25,1

Таблица 4.40

**финансово-хозяйственной деятельности
за январь, млн р.**

Издержки обращения			Прибыль от реализации товаров		
план	ожидаемое выполнение	отклонение от плана	план (гр. 5 - гр. 8)	ожидаемое выполнение (гр. 6 - гр. 9)	отклонение от плана
8	9	10	11	12	13
84,0	80,5	-3,5	22,5	19,7	-2,8
67,2	82,4	+15,2	18,0	30,3	+12,3
84,0	84,9	+0,9	22,5	23,3	+0,8
235,2	247,8	+12,6	63,0	73,3	+10,3
84,0	85,5	+1,5	22,5	23,8	+1,3
84,0	80,5	-3,5	22,5	19,6	-2,9
100,8	103,9	+3,1	27,0	29,7	+2,7
268,8	269,9	+1,1	72,0	73,1	+1,1
504,0	517,7	+13,7	135,0	146,8	+11,4

4.8. Анализ налогообложения, распределения и использования доходов и прибыли в торговле

Важным вопросом анализа хозяйственной деятельности предприятий является изучение и оценка распределения и использования доходов и прибыли. Распределение доходов и прибыли производится в соответствии с Законом о налогах и сборах, другими нормативными документами, уставом и учетной политикой предприятия. По установленным ставкам из прибыли производится начисление налога в доход государственного бюджета. Предприятия платят также налог на недвижимость и осуществляют другие налоговые платежи, установленные законодательством. Источником формирования этих налогов является сумма прибыли, подлежащая налогообложению. За счет валового дохода (выручки от реализации товаров) производится взимание налога на добавленную стоимость, налога с продажи, акцизов и некоторых других обязательных платежей. Ряд налогов (налоги на землю, экологический, чрезвычайный и другие, а также налоговые пошлины) отражаются на издержках обращения. Субъекты предпринимательской деятельности уплачивают из выручки от реализации товаров отчисления в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки, целевые сборы в местные бюджетные фонды стабилизации экономики сельскохозяйственной продукции и продовольствия, в жилищно-инвестиционные фонды и другие обязательные платежи. Предприятия по установленным ставкам уплачивают налоги от полученных доходов (прибыли) от казино, от эксплуатации игровых автоматов с денежным выигрышем, от биржевой и брокерской деятельности, продажи товаров и другого имущества на аукционах, от принадлежащих им акций, облигаций и других ценных бумаг.

Действующая налоговая система должна давать предприятию четкую ориентацию на те направления деятельности, которые могли бы оптимизировать налоговое бремя. Налоговый механизм должен выполнять не только фискальную функцию, но и функции управления, регулирования, стимулирования. Тяжесть налогового бремени принято оценивать процентным отношением всех уплачиваемых предприятием налогов и других обязательных платежей к выручке от реализации продукции, товаров и прочих активов. Рекомендации о снижении налогов и других обязательных платежей законными способами содержатся в многочисленных публикациях по этому вопросу. Большинство из них достаточно аргументированы и представляют большой практический интерес. Это использование части доходов и прибыли на цели, льготированные при их налогообложении. Самое главное в распределении и использовании доходов и прибыли — это сочетание бюджетных, хозяйственных и личных интересов предприятия и работников. Хозяйственная практика и экономическая наука постоянно занимаются поиском оптимальных критериев распределения и использования прибыли. При ее распределении субъект

хозяйствования должен руководствоваться действующим законодательством, своим уставом и собственными интересами.

Анализ налогообложения обычно начинают с изучения правильности расчета налогов и других обязательных платежей, своевременности их уплаты, выявления возможностей и прогнозных резервов их оптимизации. Выявляют случаи и причин занижения и сокрытия доходов и прибыли, других объектов налогообложения, определяют экономические санкции, потери и убытки для предприятия за счет этого, виновников выявленных нарушений, принимают меры по улучшению расчетно-платежной дисциплины и другой экономической работы. Далее переходят к анализу и оценке выполнения плана и динамики налогов и других обязательных платежей. При этом используют как абсолютные, так и относительные показатели. Относительными показателями, в частности, являются удельный вес (доля) отдельных видов налогов и других обязательных платежей в общей их сумме, темпы роста или снижения по сравнению с планом и прошлыми годами. Результаты анализа оформляются составлением специальной таблицы. В ней налоги и другие обязательные платежи группируются по источникам формирования:

- относимые на издержки обращения;
- уплачиваемые из выручки от реализации товаров (за счет валового дохода);
- взимаемые из прибыли;
- начисляемые за счет других источников.

Особое внимание уделяется анализу оптимальности налогообложения. Как известно, налоги и другие обязательные платежи являются не только источником пополнения государственного и местных бюджетов, но и действенным регулятором экономических отношений государства с юридическими и физическими лицами. Через систему ставок, льгот и скидок налоги воздействуют на хозяйственную (предпринимательскую) деятельность предприятий и других экономических подразделений. В связи с этим необходимо изучить темпы изменения сумм налогов и других обязательных платежей в увязке с анализом темпов роста (снижения) основных показателей текущей (основной), операционной (неосновной) и другой деятельности предприятия (товарооборота, производительности труда, фондоотдачи, оборачиваемости оборотных активов, доходов, прибыли, рентабельности и др.). Опережающие темпы роста налогов по сравнению с темпами развития показателей торгово-финансовой и другой деятельности предприятия свидетельствуют о неоптимальности налогообложения и хозяйствования, а иногда и о фискальной политике государства.

Фирма «Торговый дом» имеет следующие данные о налогах и других обязательных платежах (табл. 4.41).

По сравнению с планом и прошлым годом наблюдаются высокие темпы роста налогов и неналоговых обязательных платежей. В отчетном году торговое предприятие за счет результатов основной, операционной и внереализационной

деятельности начислило налогов и обязательных платежей 3043 млн р., что на 185 млн р. (на 6,5 %) больше плана и на 554 млн р. (на 22,3 %) — больше прошлого года. 42,8 % налогов и других обязательных платежей начислено за счет валового дохода; 24,6 % отнесено на издержки обращения; 32,4 % уплачено из прибыли и 0,2 % начислено за счет других источников. В динамике уменьшилась доля налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода и издержек обращения, и возрос удельный вес налогов и других обязательных платежей, относимых на уменьшение прибыли. Все это свидетельствует об имеющихся недостатках в налоговой политике, налогообложении торгового предприятия.

Важным вопросом является изучение влияния факторов на выполнение плана и динамику налогов. При проведении факторного анализа налогообложения необходимо не только определить влияние внутренних и внешних факторов на обязательные платежи в бюджет, но и изучить влияние налогообложения на результаты хозяйствования предприятия. Сумма налогов находится в функциональной зависимости от величины налогооблагаемой базы, льгот по налоговой базе, ставок обязательного платежа, льгот по ставке и по сумме обязательного платежа. Их влияние на сумму налогов определяют прямым счетом или приемом абсолютных разниц. Так, например, налог на прибыль зависит от изменения:

- общей (балансовой) прибыли;
- прибыли от дивидендов и приравненных к ним доходов;
- налога на недвижимость;
- других налогов и обязательных платежей, уплачиваемых за счет прибыли;
- льготированной прибыли;
- ставки налога на прибыль.

Влияние этих факторов на сумму налога на прибыль определяют прямым счетом (путем составления специальных расчетов).

Наряду с перечисленными на налоговые платежи могут влиять и другие факторы. К ним, в частности, относятся: переоценка долгосрочных активов, использование нелинейных методов начисления амортизации и специальных коэффициентов, выбор порядка списания расходов будущих периодов, создания резервов и т.п.

Для анализа и оценки оптимальности налогообложения торгового предприятия составляют табл. 4.42.

Темпы роста налогов и других обязательных платежей по сравнению с планом и в динамике значительно опережали темпы развития основных показателей хозяйственной деятельности торгового предприятия. Возросла доля налогов и других обязательных платежей в розничном товарообороте и в валовом доходе (добавленной стоимости), особенно она увеличилась в динамике в балансовой прибыли. Налоги и другие обязательные платежи на 66,7 % превышают всю фактически полученную прибыль за отчетный год и составляют

35,7 % в сумме валового дохода. Все это свидетельствует о недостатках в применяемой системе налогообложения и в предпринимательской деятельности ОАО «Торговый дом». В процессе последующего анализа следует изучить, обобщить и использовать резервы экономического и социального развития предприятия, повышения эффективности хозяйствования, что позволит полнее выявить возможности и прогнозные резервы оптимизации налогообложения.

При проведении анализа принято определять и изучать общую сумму чистой прибыли и чистую прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия. Чистая прибыль рассчитывается вычитанием из общей (балансовой) прибыли платежей из прибыли в бюджет и во внебюджетные фонды. Из чистой прибыли могут уплачиваться штрафные санкции за нарушение действующей системы налогообложения, расчетов с бюджетом по налогам и сборам, а также производятся другие платежи, предусмотренные нормативно-правовыми документами. Следовательно, чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, определяется вычитанием из общей суммы чистой прибыли указанных выше платежей.

Для оценки оптимальности распределения прибыли определяют и изучают коэффициент чистой прибыли как отношение чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, к балансовой (общей) прибыли. Рост указанного коэффициента обычно свидетельствует о снижении налогового бремени, и наоборот. Анализ коэффициента чистой прибыли обычно проводится в динамике за ряд лет. Необходимо также определить и изучить коэффициент налогообложения прибыли как отношение суммы налогов и других обязательных платежей, уплаченных за счет прибыли, к сумме балансовой прибыли.

Прибыль, остающаяся в распоряжении торгового предприятия, расходуется на формирование резервного фонда, других резервов, на развитие производства и торговли, техническое перевооружение и реконструкцию субъекта предпринимательской деятельности, совершенствование торгово-производственных и иных технологических процессов, на финансирование социального развития коллектива и на другие цели.

В процессе анализа изучают целесообразность и экономическую эффективность распределения и использования чистой прибыли по отдельным направлениям. Так, по прибыли, предназначенной для финансирования капитальных вложений, изучают, нет ли случаев использования средств на финансирование многих объектов строительства, определяют эффективность и окупаемость капитальных вложений. Эффективность капитальных вложений рассчитывают отношением годовой суммы прибыли, полученной от ввода объектов строительства в эксплуатацию, к затратам на капитальное строительство. Срок окупаемости капитальных вложений определяют отношением затрат на возведение магазинов, другой торговой сети к полученной ими годовой сумме чистой прибыли.

Информация о налогах и других обязательных

Вид налогов и других обязательных платежей	Фактически за прошлый год		Отчетный план (прогноз)	
	сумма	удельный вес, %	сумма	удельный вес, %
	Налоги и другие обязательные платежи:			
относимые на издержки обращения	697	28,0	691	24,2
уплачиваемые из выручки от реализации товаров (за счет валового дохода)	1 160	46,6	1 264	44,2
взимаемые из прибыли	629	25,3	899	31,4
связанные с финансовой деятельностью (налоги на прибыль от дивидендов и на приравненные к ним доходы)	3	0,1	4	0,2
<i>Всего</i>	2 489	100	2 858	100

Таблица 4.41

платежах по ОАО «Торговый дом», млн р.

год	фактически		% выполнения плана	Отклонение от плана		Отклонение от прошлого года		В % к прошлому году
	сумма	удельный вес, %		в сумме	по удельному весу, %	в сумме	по удельному весу, %	
	748	24,6	108,2	+57	+0,4	+51	-3,4	107,3
	1 302	42,8	103,0	+38	-1,4	+142	-3,8	112,2
	987	32,4	109,8	+88	+1,0	+358	+7,1	156,9
	6	0,2	150,0	+2	—	+3	+0,1	200,0
	3 043	100	106,5	+185	—	+554	—	122,3

Информация о темпах развития основных показателей
обязательных платежей

Показатель	Фактически за прошлый год
1. Розничный товарооборот в действующих ценах, млн р.	36 295
2. Общая сумма валового дохода, млн р.	7 580
3. Сумма балансовой (общей) прибыли, млн р.	1 532
4. Выработка на одного торгового работника исходя из розничного товарооборота в действующих ценах, млн р.	29,176
5. Фондоотдача всех производственных основных средств (в действующей оценке), р.	4,626
6. Общая сумма налогов и других обязательных платежей, отнесенных на результаты хозяйственной и другой деятельности торгового предприятия, млн р.	2 489
7. Доля налогов и других обязательных платежей, %:	
а) в розничном товарообороте (стр. 6 : стр. 1 × 100)	6,9
б) в валовом доходе (стр. 6 : стр. 2 × 100)	32,8
в) в балансовой прибыли (стр. 6 : стр. 3 × 100)	162,5

Таблица 4.42

хозяйственной деятельности, налогов и других
по ОАО «Торговый дом»

	Отчетный год			Отклонение от		В % к прошлому году
	план	фактически	% выполнения плана	плана	прошлого года	
	40 250	41 377	102,8	+1 127	+5 082	114,0
	8 199	8 533	104,1	+334	+953	112,6
	1 695	1 825	107,7	+130	+293	119,1
	32,123	32,761	102,0	+0,638	+3,585	112,3
	4,791	4,837	101,0	+0,046	+0,211	104,6
	2 858	3 043	106,5	+185	+554	122,3
	7,1	7,4	104,2	+0,3	+0,5	107,2
	34,9	35,7	102,3	+0,8	+2,9	108,8
	168,6	166,7	98,9	-0,9	+4,2	102,6

Значительная часть прибыли расходуется на премирование работников, на социальное развитие и социальную защищенность коллектива работников предприятия (на повышение квалификации и образовательного уровня работников, улучшение условий труда, социально-культурных и жилищно-бытовых условий, технику безопасности, охрану здоровья работающих и т.п.). В процессе анализа следует определить, как улучшаются условия труда и быта работников предприятия, их материальный и культурный уровень. Фирма «Торговый дом» распределила и использовала прибыль, остающуюся в ее распоряжении, следующим образом (табл. 4.43 и 4.44).

Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении торгового предприятия, возросла по сравнению с планом на 20 млн р., или на 2,5 %, но уменьшилась в динамике на 60 млн р., или на 6,8 %.

В отчетном году 55,0 % чистой прибыли, остающейся в распоряжении ОАО «Торговый дом», использовано на экономическое развитие (449 : 816 x 100) и 45,0 % — на финансирование социальных потребностей коллектива предприятия. В прошлом году 59,9 % чистой прибыли израсходовано на финансирование совершенствования и развития материально-технической базы предприятия. По рекомендациям ученых-экономистов не менее 60 % чистой прибыли, остающейся в распоряжении субъектов предпринимательской деятельности, должно использоваться на экономическое развитие. Для оценки эффективности использования чистой прибыли, остающейся в распоряжении торгового предприятия, исчисляют и изучают показатели стимулирования:

- торговой деятельности (отношением розничного товарооборота к сумме израсходованной на экономическое и социальное развитие предприятия прибыли);
- трудовой деятельности (отношением производительности труда торговых работников к сумме использованной чистой прибыли на экономическое и социальное развитие);
- финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия (отношением общей суммы прибыли к чистой прибыли, израсходованной на экономическое и социальное развитие). Их обычно изучают сопоставлением фактических показателей за отчетный год с данными плана и ряда прошлых периодов. Для углубленной оценки стимулирующего воздействия использования чистой прибыли на основную (текущую) и другую деятельность предприятия рассчитывают обобщающий (интегральный) показатель эффективности ее использования. Интегральный показатель эффективности использования прибыли обычно определяется путем извлечения кубического корня из значений показателей оценки эффективности использования чистой прибыли при осуществлении торговой, трудовой и финансово-хозяйственной деятельности. Интегральный показатель оценки влияния эффективности использования чистой прибыли на финансирование экономического и социального развития предприятия оценивают по темпам его изменения по сравнению с планом и в динамике. Для изучения и оценки эффективности использования чистой прибыли,

остающейся в распоряжении акционерного общества «Торговый дом», составляют табл. 4.44

Торговое предприятие с каждого рубля израсходованной чистой прибыли получило 50,707 р. розничного товарооборота, что на 0,142 р., или на 0,3 %, больше плана и на 9,274 р., или на 22,4 %, больше прошлого года. Аналогичная закономерность наблюдается и по показателям оценки эффективности стимулирования трудовых ресурсов (социального развития) и финансово-хозяйственной деятельности. В конечном счете эффективность использования прибыли, остающейся в распоряжении ОАО «Торговый дом», выше плана и данных прошлого года соответственно на 1,7 % и 23,7 %.

При проведении экономического анализа особое внимание уделяют налоговой оптимизации. Каждое предприятие для обеспечения своего нормального функционирования должно так организовать взаимоотношения с государством по налогам и другим обязательным платежам, чтобы полностью и в срок их выполнять, одновременно реализуя свои интересы и цели деятельности. Современное налоговое законодательство в нашей стране стимулирует оптимизацию налоговых платежей, предусматривая неодинаковые налоговые режимы для различных ситуаций, допуская различные методики формирования налоговой базы и предлагая систему налоговых льгот. Поэтому необходимо постоянно изучать и оценивать, как субъекты предпринимательской деятельности используют возможности оптимизации расчетов с государственными органами по налогам и другим обязательным платежам. Так, следует максимально использовать метод расчетов с покупателями за отгруженные товары и другие активы не по моменту их отгрузки и предъявлению расчетных документов к оплате, а по мере поступления денежных средств на счета в банках или в кассу. В результате поставщики получают значительную отсрочку по платежам в бюджет налога на добавленную стоимость, других обязательных платежей. Необходимо максимально использовать товарный (коммерческий) кредит, другие рациональные методы хозяйствования. Значительно снижаются налоги на прибыль, на недвижимость и др. при правильном выборе методов начисления амортизации основных средств и нематериальных активов. Снизить налог на недвижимость можно также за счет избавления от излишних и ненужных основных средств, других внеоборотных активов. Все это должно быть изучено и учтено в учетной политике и практике хозяйствования предприятий торговли и других отраслей национальной экономики.

Информация о распределении прибыли

Показатель	Фактически за прошлый год
Общая (балансовая) прибыль	1 532
Платежи из прибыли в бюджет налогов и других обязательных платежей	629
Чистая прибыль	903
Другие обязательные платежи из чистой прибыли	27
Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия	876

Таблица 4.43

ОАО «Торговый дом», млн р.

	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
	план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
	1 695	1 825	107,7	+130	+293	119,1
	899	987	109,8	+88	+358	156,9
	796	838	105,3	+42	-65	92,8
	-	22	-	+22	-5	81,5
	796	816	102,5	+20	-60	93,2

Информация об эффективности использования

Показатель	Фактически за прошлый год
1. Общая (балансовая) прибыль	1 532
2. Платежи из прибыли в бюджет налогов и сборов	629
3. Чистая прибыль	903
4. Другие обязательные платежи из чистой прибыли	27
5. Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия	876
6. Использование прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, всего	876
В том числе:	
на создание резервного фонда	—
на развитие и совершенствование материально-технической базы торгового предприятия	525
на финансирование социального развития коллектива торгового предприятия	351
на другие цели	—
7. Розничный товароборот в действующих ценах, млн р.	36 295
8. Выработка на одного торгового работника (исходя из товарооборота в действующих ценах), млн р.	29,176
9. Сумма общей (балансовой) прибыли, млн р.	1 532
10. Показатели оценки эффективности использования чистой прибыли, остающейся в распоряжении торгового предприятия, при осуществлении, р.:	
а) торговой деятельности (стр. 7 : стр. 6)	41,433
б) трудовой деятельности (стр. 8 : стр. 6)	0,033
в) финансово-хозяйственной деятельности (стр. 9 : стр. 6)	1,749
11. Интегральный показатель оценки эффективности использования чистой прибыли на финансирование экономического и социального развития торгового предприятия, $\sqrt[3]{\text{стр. 10а} \times \text{стр. 10б} \times \text{стр. 10в}}$	1,338

Таблица 4.44

чистой прибыли по ОАО «Торговый дом»

	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
	план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
	1 695	1 825	107,7	+130	+293	119,1
	899	987	109,8	+88	+358	156,9
	796	838	105,3	+42	-65	92,8
	—	22	—	+22	-5	81,5
	796	816	102,5	+20	-60	93,2
	796	816	102,5	+20	-60	93,2
	—	—	—	—	—	—
	436	449	103,0	+13	-76	85,5
	360	367	101,9	+7	+16	104,6
	—	—	—	—	—	—
	40 250	41 377	102,8	+1127	+5082	114,0
	32,123	32,761	102,0	+0,638	+3,585	112,3
	1 695	1 825	107,7	+130	+293	119,1
	50,565	50,707	100,3	+0,142	+9,274	122,4
	0,040	0,040	100,0	—	+0,007	121,2
	2,129	2,237	105,1	+0,108	+0,488	127,9
	1,627	1,655	101,7	+0,028	+0,317	123,7

Глава 5. Анализ финансовой устойчивости торгового предприятия в условиях формирования и развития рыночных отношений

5.1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа финансовой устойчивости предприятия

Для нормального функционирования, обеспечения своевременности расчетов с поставщиками, покупателями, другими субъектами предпринимательской деятельности, финансовой системой, банками и работниками предприятия располагают определенными финансовыми ресурсами. **Финансовый потенциал предприятия** формируется таким образом, чтобы обеспечить неуклонный рост выпуска продукции, товарооборота, доходов, прибыли, других показателей хозяйственной деятельности при повышении качества, эффективности хозяйствования. Следовательно, платежеспособность, финансовая устойчивость предприятия должны изучаться в увязке с анализом выполнения планов, прогнозов, динамики основных показателей его экономического и социального развития. Анализ «финансового здоровья» предприятия необходимо проводить не только в случаях экономических затруднений, но и для того, чтобы их предвидеть, избежать, наиболее рационально использовать долгосрочные, нематериальные, текущие (оборотные) активы, собственный и заемный капитал. Как известно, основными требованиями к текущей (основной), операционной (неосновной) и другой предпринимательской деятельности субъектов хозяйствования в условиях рыночных отношений являются сохранение и приумножение реальной стоимости капитала, повышение эффективности использования экономического потенциала.

Устойчивое финансовое состояние является необходимым условием эффективной деятельности предприятия, так как от обеспеченности и оптимальности использования финансовых ресурсов зависят своевременность и полнота погашения его обязательств поставщикам, банкам, бюджету, работникам и др. Для оценки финансовой устойчивости предприятия необходимо

определить, имеет ли оно необходимые средства для погашения обязательств; как быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги; насколько эффективно используются имущество, активы, собственный и заемный капитал и т.п. Финансовая стабильность предприятия является основой оценки его деловой репутации, визитной карточкой, рекламой, позволяющими наиболее правильно определить и оценить перспективность и эффективность экономических связей субъекта предпринимательской деятельности. Следовательно, основной целью анализа финансовой устойчивости предприятия являются изучение и оценка обеспеченности субъектов предпринимательской деятельности экономическими ресурсами, выявление и мобилизация резервов их оптимизации и повышения эффективно-

сти использования.

В период перехода к рыночной экономике требуются новые подходы к финансовому анализу, которые позволяют дать обобщенную и глубокую оценку «финансового здоровья», прибыльности, эффективности деятельности предприятия, текущей и долгосрочной платежеспособности. Для этого должны быть разработаны методики многовариантного диагностического анализа финансовой устойчивости предприятия, соединяющие в единое целое ретроспективное и перспективное исследование его производственно-коммерческой, финансово-хозяйственной и другой деятельности. Многовариантный диагностический анализ рекомендуется проводить за длительный период (пять — десять лет). Он позволяет установить, в каком направлении развивается экономика предприятия, выявить проблемы экономического и социального развития, перспективные пути их решения, разработать альтернативные варианты управленческих решений и оценить их возможные последствия. Мировая наука и практика менеджмента накопили значительный опыт анализа финансовой устойчивости предприятий и их ассоциаций в условиях рыночных отношений. Изучение финансовой стабильности предприятия обычно является завершающим этапом анализа его предпринимательской и другой деятельности и позволяет не только правильно * оценить эффективность использования экономического потенциала, но и выработать стратегию и тактику хозяйственного развития. Результаты анализа финансового состояния предприятия помогают заинтересованным юридическим и физическим лицам принимать обоснованные управленческие решения, учитывать потенциальные возможности и резервы оптимизации активов, роста собственного капитала, повышения эффективности использования экономического потенциала на предстоящие годы.

В зарубежной практике менеджмента получил распространение как самостоятельный элемент бухгалтерской отчетности «Отчет об изменении финансового состояния», который в отдельных странах называют «Отчетом о движении денежных средств». Цель отчета состоит в том, чтобы обеспечить собственников (акционеров, учредителей, пайщиков, инвесторов и кредиторов) информацией о том, как финансировалась деятельность предприятия и использовались его финансовые ресурсы. Информация, содержащаяся в «Отчете об изменении финансового состояния», помогает уберечь собственников от риска потерь вложенных в предпринимательство денежных средств, капитала.

Процессы, происходящие в отечественной и зарубежных экономиках, наглядно показывают, что экономическая и социальная стабильность общества во многом зависит от финансовой устойчивости предприятий. Финансовая стабильность субъектов предпринимательской деятельности — одно из важнейших условий их нормального функционирования, обеспечивающее платежеспособность, устойчивость экономического развития, привлекательность предприятий для установления и поддержания с ними постоянных финансовых и других экономических отношений.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования экономического потенциала, конечные результаты предпринимательской деятельности. Для оценки финансового состояния предприятия необходимо изучить выполнение финансового плана, доходы, прибыль, рентабельность, расходование прибыли, обеспеченность и эффективность использования производственных основных средств, других внеоборотных и оборотных активов, их состав, структуру, динамику, источники формирования, ликвидность баланса, финансовую устойчивость субъекта предпринимательской деятельности. Особое внимание уделяется определению и оценке возможностей предстоящего банкротства предприятия. Согласно нормативным документам Российской Федерации и Республики Беларусь по анализу финансового состояния субъектов хозяйствования, предприятие считается устойчиво неплатежеспособным в том случае, когда имеется неудовлетворительная структура бухгалтерского баланса в течение четырех кварталов отчетного года.

В процессе анализа финансовой устойчивости субъекта предпринимательской деятельности необходимо изучать не только статическое состояние финансовых ресурсов, но и результативность их формирования и использования.

Прежде чем исследовать платежеспособность, финансовую стабильность предприятия, следует определить период, за который будет проводиться анализ, подобрать и систематизировать необходимые данные, проверить взаимосвязь изучаемых показателей и оценить их сопоставимость. Рекомендуется использовать информацию, характеризующую экономическое состояние предприятия за длительный интервал времени.

Основным источником анализа финансовой устойчивости предприятия является бухгалтерский баланс. По балансу определяют, сумеет ли предприятие в ближайшее время оправдать взятые на себя обязательства перед третьими лицами, количество которых при переходе к рыночной экономике значительно увеличивается (акционеры, инвесторы, кредиторы, покупатели и др.), или его ожидают финансовые затруднения. В активе баланса отражается стоимость имущества и долговых прав предприятия (основной и оборотный капитал), в пассиве — источники их формирования (собственный и заемный капитал). В соответствии с нормативно-правовыми документами основной капитал включает основные средства, другие долгосрочные вложения и нематериальные активы; оборотный капитал — вложения средств в запасы сырья, материалов, готовой продукции, товаров, в незавершенное производство, денежные средства, расчеты (дебиторы) и в другие оборотные активы. В мировой практике менеджмента активы рассматриваются как функционируемый капитал, а пассивы — как инвестируемый капитал. Актив и пассив бухгалтерского баланса состоят из пяти разделов, которые, как правило, включают укрупненные статьи, объединяющие несколько счетов и субсчетов.

В первом разделе актива баланса «Внеоборотные активы» показываются:

- основные средства (действующие, находящиеся на консервации и в запасе);
- нематериальные активы (стоимость прав пользования землей, водой, другими природными ресурсами, зданиями, оборудованием, прочим имущественных прав и интеллектуальной собственности);
- доходные вложения в материальные ценности (остаточная стоимость имущества, предоставленного за плату во временное пользование, т.е. по договорам аренды, лизинга, проката, займа) с целью получения дохода;
- вложения во внеоборотные активы (затраты на приобретение оборудования, транспортных средств, иных материальных активов длительного пользования, на строительство зданий, прочие капитальные работы и затраты);
- прочие внеоборотные активы.

Во второй раздел «Оборотные активы» входят следующие статьи:

- сырье, материалы и другие аналогичные ценности (фактическая себестоимость остатков сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, запасных частей и тары);
- животные на выращивании и откорме (фактическая себестоимость животных на выращивании и откорме);
- затраты в незавершенном производстве и издержки обращения (затраты по незавершенному производству и незавершенным работам, а также издержки обращения на остаток товаров);
- готовая продукция и товары для перепродажи (фактическая себестоимость остатков готовых изделий, соответствующих техническим условиям и стандартам, и покупная стоимость товаров на предприятиях торговли и общественного питания);
- товары отгруженные;
- прочие запасы и затраты;
- налоги по приобретенным ценностям;
- дебиторская задолженность, в том числе: расчеты с покупателями и заказчиками; расчеты с учредителями по вкладам в уставный фонд (капитал); расчеты с разными дебиторами и кредиторами; прочая дебиторская задолженность;
- долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения (инвестиции предприятия в уставные фонды других субъектов хозяйствования; приобретенные ценные бумаги у других предприятий);
- денежные средства, в том числе: касса (остаток денежных средств в кассе); расчетные счета (остатки денежных средств на расчетных счетах); валютные счета (остатки денежных средств на валютных счетах); прочие денежные средства (остатки денежных средств на специальных счетах в банках, стоимость сберегательных и депозитных сертификатов, приобретенных предприятием у банков, переводы в пути);
- прочие оборотные активы.

Следовательно, в активе бухгалтерского баланса (первый и второй разделы баланса) отражаются основные средства, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, нематериальные и оборотные активы. К нематериальным активам относятся долгосрочные и краткосрочные затраты предприятия, приносящие доход. Они включают приобретенные предприятием за плату права пользования землей, водой, другими природными ресурсами, зданиями, сооружениями, оборудованием, патенты, лицензии, права на товарные знаки и торговые марки, иные имущественные права, в том числе за использование изобретений, ноу-хау, брокерские места (приобретение права торговли на бирже), ценность предприятия (гудвилл), программное обеспечение, маркетинг и другие активы, не имеющие материально-вещественной основы. Нематериальные активы отражаются в бухгалтерском балансе по остаточной стоимости.

Основные средства учитываются в балансе по остаточной стоимости; сырье, основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты, запасные части, другие производственные запасы и готовая продукция — по фактической себестоимости; товары, продукты питания и медикаменты — по покупным ценам.

Краткосрочные финансовые вложения включают инвестиции предприятия в ценные бумаги других предприятий, процентные облигации государственных и местных займов, депозитные вклады, предоставленные другим предприятиям займы при сроках погашения или получения доходов по ним не более одного года. Долгосрочные финансовые вложения — это инвестиции предприятия в ценные бумаги, займы другим субъектам предпринимательской деятельности на срок более года. Краткосрочные и долгосрочные акции, облигации и другие ценные бумаги отражаются в отчетности по покупной стоимости. Если покупная стоимость приобретенных предприятием ценных бумаг долгосрочного или краткосрочного характера выше или ниже их номинальной стоимости, то разница подлежит списанию или доначислению по ним доходов с целью доведения их учетной стоимости к моменту погашения (выкупа) до номинальной стоимости. Наличие и опережающий рост нематериальных активов обычно характеризуют избранную предприятием стратегию как инновационную, так как оно вкладывает средства в патенты, лицензии, другую интеллектуальную собственность.

Наличие долгосрочных финансовых вложений указывает на инвестиционную направленность вложения средств предприятия. В процессе анализа изучают портфель инвестиционных ценных бумаг предприятия, дают оценку их ликвидности и эффективности отвлечения средств субъекта предпринимательской деятельности на данные финансовые вложения.

В условиях инфляции, роста цен, низкой обновляемое™ основных средств многие статьи бухгалтерского баланса отражают совокупность одинаковых по функциональному назначению, но разных по стоимости учетных объектов, т.е. происходит искажение реальной оценки активов и пассивов предприятия, что следует учитывать при проведении анализа его финансовой устойчивости.

Пассив бухгалтерского баланса включает третий, четвертый и пятый

разделы. В третьем разделе пассива «Источники собственных средств» отражены следующие статьи:

- уставный фонд (капитал);
- собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (учредителей);
- резервный фонд;
- нераспределенная прибыль;
- непокрытый убыток (отражается со знаком минус);
- целевое финансирование.

В четвертом разделе пассива бухгалтерского баланса «Доходы и расходы» учитываются:

- резервы предстоящих расходов и платежей;
- расходы будущих периодов (показатель по данной строке отражается со знаком минус);
- доходы будущих периодов;
- прибыль отчетного года;
- убыток отчетного года (отражается со знаком минус);
- прочие доходы и расходы.

Таким образом, источниками собственных средств предприятия являются уставный фонд, резервный фонд, добавочный фонд, нераспределенная прибыль, целевое финансирование, превышение доходов над расходами.

Пятый раздел баланса «Расчеты» включает:

- краткосрочные кредиты и займы;
- долгосрочные кредиты и займы;
- кредиторскую задолженность, в том числе:
 - ◆ расчеты с поставщиками и подрядчиками (задолженность поставщикам и подрядчикам за поступившие товарно-материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги);
 - . расчеты по оплате труда (начисленные, но не выплаченные суммы заработной платы работникам); . расчеты по прочим операциям с персоналом;
 - ◆ расчеты по налогам и сборам (задолженность предприятия по всем видам платежей в бюджет);
 - . расчеты по социальному страхованию и обеспечению (задолженность предприятия по социальному страхованию • и обеспечению);
 - ◆ расчеты с акционерами (учредителями) по выплате доходов (дивидендов);
 - ◆ расчеты с разными дебиторами и кредиторами (задолженность разных дебиторов и кредиторов);
 - ◆ прочие виды обязательств.

Следовательно, в пассиве бухгалтерского баланса отражаются источники собственных средств, доходы и расходы, долгосрочные и краткосрочные обязательства предприятия по кредитам и займам, а также долгосрочная и краткосрочная кредиторская задолженность.

В процессе анализа финансовой устойчивости предприятия используют

информацию других форм бухгалтерской и статистической отчетности, пояснительных записок к ним, данные текущего учета (регистров синтетического и аналитического учета, главной книги и др.).

При проведении анализа собственного капитала необходимо использовать данные годового бухгалтерского «Отчета о движении источников собственных средств» (форма № 3), в котором приводится подробная информация о начальных и конечных остатках, поступлении и использовании собственного капитала субъектами предпринимательской деятельности. В нем также справочно приводятся данные о целевом использовании бюджетного и внебюджетного финансирования.

В годовом «Отчете о движении денежных средств» (форма № 4) содержится информация о потоках движения денежных средств (поступлении и расходовании денежных средств, их остатках на начало и конец отчетного года) в разрезе видов деятельности предприятия: текущей (основной), инвестиционной и финансовой.

Годовой отчет «Приложение к бухгалтерскому балансу» (форма № 5) состоит из пяти разделов. В первом разделе «Движение заемных средств» детально отражаются долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы банков, займы других организаций (остатки кредитов и займов на начало и конец отчетного года); отдельно выделяются кредиты и займы просроченные (невозвращенные в сроки, установленные договором). Во втором разделе «Дебиторская и кредиторская задолженность» содержится информация об остатках отдельных видов задолженности на начало и конец года с выделением долгосрочной и краткосрочной задолженности. В третьем разделе «Амортизируемое имущество» дается подробная расшифровка состава основных средств, нематериальных активов и имущества, принадлежащего предприятию (хозяйственной организации) и сдаваемого в аренду (лизинг). Отчет об амортизируемом имуществе составляется в виде балансовых таблиц, в которых основные средства и нематериальные активы приводятся по их первоначальной стоимости. Раздельно показываются основные средства, участвующие и не участвующие в предпринимательской деятельности. Четвертый раздел отчета «Движение средств финансирования долгосрочных инвестиций» составляется в виде балансовой таблицы, в которой содержится информация о наличии собственных и привлеченных средств у предприятия и их использовании на цели капитальных и других долгосрочных финансовых вложений. В заключительном пятом разделе формы № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» расшифровывается состав долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений предприятия в паи и акции, долговые ценные бумаги, вклады по договору простого товарищества. Информация в нем приводится на начало и конец отчетного года.

Предприятия всех отраслей национальной экономики и всех форм собственности составляют месячные статистические «Отчеты о задолженности

предприятия» (форма № 6-ф), в которых дается подробная информация о состоянии расчетов с хозяйствующими субъектами в разрезе отдельных стран и внутри государства. Особенно детальная информация содержится в этом отчете о просроченной задолженности. В пояснительной записке к годовому бухгалтерскому отчету обычно приводится информация о динамике основных показателей, степени влияния отдельных факторов на результаты хозяйственной и другой деятельности предприятия и прежде всего на прибыль, а также дается оценка имущества и других активов, собственного и заемного капитала, перспектив экономического и социального развития. Информационной базой анализа финансовой устойчивости субъектов хозяйствования являются также выписки из счетов банков, оперативная информация о финансово-хозяйственной деятельности предприятия (картотека счетов, подлежащих оплате, платежные календари, составляемые финансистом, и т.п.), показатели финансового плана.

Бухгалтерская отчетность в нашей стране приближена к международным стандартам финансовой отчетности. Однако в ней отсутствуют плановые и нормативные показатели, что снижает информативную емкость отчетности. До проведения анализа проверяют правильность заполнения бухгалтерской и статистической отчетности, ее соответствие действующим законоположениям и инструкциям. В частности, изучают сопоставимость и преемственность отчетных данных; своевременность и полноту отражения в отчетности всех хозяйственных операций, произведенных за отчетный период; правильность отнесения доходов и расходов к отчетным периодам; соблюдение учетной методологии хозяйственных операций и оценки активов и пассивов; соответствие данных аналитического учета данным синтетического учета; подтверждение всех статей бухгалтерского баланса данными годовой инвентаризации.

Если за отчетный период изменена методология отражения в учете хозяйственных операций, оценки имущества, других активов, собственного и заемного капитала, то в пояснительной записке эти изменения должны быть обоснованы с указанием их результатов (в денежном выражении). В условиях рыночной экономики оценка статей баланса должна производиться по реальным рыночным ценам, стоимости реализации, стоимости использования и т.п., так как бухгалтерские отчеты, основанные на первоначальной стоимости оценки хозяйственных операций, могут давать искаженное представление о результатах экономической деятельности, величине распределяемого продукта, финансовом состоянии предприятия. Как известно, во время инфляции отражаемые в бухгалтерских балансах наличные денежные средства и дебиторская задолженность теряют часть своей стоимости. Предприятия, имеющие обязательства к оплате в денежной форме (различные виды кредиторской задолженности по коммерческим сделкам или долговым обязательствам), оказываются в выигрышном положении из-за изменения покупательной способности, поскольку они получают возможность произвести выплаты по своим долговым обязательствам деньгами, покупательная способность которых по-

низилась. В период повышения цен завышение стоимости ряда статей актива баланса (основных средств, товарно-материальных ценностей и др.) приводит к росту соответствующих расходов (себестоимости продукции, издержек обращения) и, как результат, к уменьшению прибыли. В условиях инфляции необходима разработка таких приемов оценки бухгалтерского баланса, его отдельных статей и разделов, посредством которых результаты учета должны становиться сравнимыми как на разные сроки составления отчетности, так и на любую отчетную дату.

Следовательно, до проведения анализа следует изучить и учесть влияние инфляционных факторов на анализируемые показатели. Для этого необходимо их пересчитать в сопоставимую оценку на основе публикуемых индексов цен и тарифов. Как указывалось ранее, математически и экономически правильнее пересчитать в сопоставимые цены и тарифы фактические показатели отчетного периода, разделив их на индекс цен или тарифов. При пересчетах отдельных статей актива и пассива бухгалтерского баланса в сопоставимую оценку следует учитывать время возникновения отдельных видов имущества, других активов, собственного и заемного капитала. Так, если товарные запасы находились на предприятии полный год, то при их пересчете должен применяться среднегодовой индекс розничных (продажных) цен на товары. Если товары находились в остатках неполный год, то при пересчетах должен применяться скорректированный индекс цен (с учетом времени поступления товаров на торговое предприятие). При повышении цен и тарифов обесцениваются денежные средства, краткосрочные и долгосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность, и в результате предприятие несет определенные убытки. Их можно подсчитать сравнением указанных выше активов в действующей и сопоставимой оценке. Напротив, при повышении цен увеличивается стоимость товарно-материальных ценностей, обесцениваются кредиторская задолженность по коммерческим сделкам и долговым обязательствам, полученные кредиты и займы и, как результат, предприятие получает за счет этого определенные доходы (прибыль). Влияние инфляции на активы и пассивы должно быть изучено и оценено при анализе финансовой устойчивости предприятия не только по данным за год, но и за более короткие промежутки времени.

Методики анализа и оценки влияния инфляционных факторов на стоимость отдельных активов и пассивов, финансовые результаты предприятия рассмотрены в § 5.5.

5.2. Общая оценка активов, собственного и заемного капитала предприятия

Анализ финансовой устойчивости предприятия обычно начинают с общего ознакомления с активами и их источниками (собственным и заемным

капиталом), используя данные бухгалтерского баланса, Других форм отчетности и текущего учета. При проведении анализа изучают динамику, взаимосвязи и взаимозависимости между показателями, характеризующими финансовое состояние предприятия. В странах с развитой рыночной экономикой финансовую устойчивость предприятия изучают прежде всего по структуре бухгалтерского баланса. В зарубежной науке менеджмента сложились определенные правила измерения и оценки соотношений между отдельными балансовыми показателями, групповыми итогами и итогом баланса в целом.

Одним из основных приемов анализа финансового состояния предприятия является «чтение» бухгалтерского баланса и других форм отчетности, т.е. изучение их данных, что позволяет оценить характер изменения итога баланса, его отдельных разделов и статей, правильность размещения средств, основные источники их формирования и т.п. Такой анализ должен проводиться в динамике за ряд лет с выявлением абсолютных и относительных (в процентах) отклонений отчетных данных от базисных, расчетом темпов роста (снижения) по основным показателям хозяйственной деятельности предприятия за ряд лет, удельных весов отдельных статей баланса к итоговым показателям. Западные экономисты при анализе финансовой устойчивости фирмы или компании составляют и изучают три основных рабочих документа: аналитический бухгалтерский (финансовый) баланс (путем перегруппировки статей баланса в крупные, внутренне однородные блоки), аналитический счет результата и аналитическую таблицу финансовых (денежных) потоков за ряд лет.

Исследования показывают, что уменьшение валюты бухгалтерского баланса обычно свидетельствует о сворачивании пред- > приятием хозяйственной деятельности. В таких случаях необходимо подробное и глубокое изучение результатов его работы, причин выявленных отклонений (сокращения контингента обслуживаемых покупателей, спроса на товары, изменения условий работы предприятия, постепенного включения в хозяйственный оборот дочерних предприятий за счет материнской компании и т.п.).

По данным бухгалтерского баланса (табл. 5.1) и другим источникам информации проведем анализ финансовой устойчивости торгового предприятия.

За отчетный год валюта бухгалтерского баланса (общий итог) по фирме «Торговый дом» возросла на 842 млн р. (10 759 — - 9917), или на 8,5 % (842 : 9917 x 100), в том числе внеоборотные активы — на 366 млн р. (5960 - 5594), или на 6,5% (366 : 5594 x 100); оборотные активы — на 476 млн р. (на 11,0 %), из них запасы и расходы — на 116 млн р. (на 67,5 %), готовая продукция и товары — на 279 млн р. (на 48,4 %) дебиторская задолженность — на 22 млн р. (на 8,2 %), денежные средства — на 65 млн р. (17,5 %). Более высокие темпы роста запасов товарно-материальных, денежных и других ценностей вызваны влиянием на их размер инфляционных факторов.

Таблица 5.1

**Бухгалтерский баланс ОАО «Торговый дом»
на 1 января отчетного года, млн р.**

Актив	На начало года	На конец года
I. Внеоборотные активы		
Основные средства (01, 02)	5 435	5 779
Нематериальные активы (04, 05)	30	38
Доходные вложения в материальные ценности (02, 03)	27	41
Вложения во внеоборотные активы (07, 08)	102	102
Прочие внеоборотные активы	—	—
<i>Итого по разделу I</i>	5 594	5 960
II. Оборотные активы		
Запасы и расходы	357	473
В том числе:		
сырье, материалы и другие ценности (10, 14, 15, 16)	268	372
животные на выращивании и откорме (11)	—	—
(незавершенное производство (издержки обращения) (20, 21, 23, 29, 44)	89	101
прочие запасы и расходы	—	—
Налоги по приобретенным ценностям (18, 76)	—	—
Готовая продукция и товары (40, 41, 43) *	3 305	3 584
Товары отгруженные, выполненные работы, оказанные услуги (45, 46)	—	—
Дебиторская задолженность	269	291

Продолжение табл. 5.1

Актив	На начало года	На конец года
В том числе:		
расчеты с покупателями и заказчиками (62, 63)	28	45
расчеты с учредителями по вкладам в уставный фонд (75)	—	—
расчеты с разными дебиторами и кредиторами (76)	172	154
прочая дебиторская задолженность	69	92
Финансовые вложения (58, 59)	—	—
Денежные средства (50, 51, 52, 55, 57)	372	437
Прочие оборотные активы	20	14
<i>Итого по разделу II</i>	4 323	4 799
БАЛАНС	9 917	10 759
Пассив	На начало года	На конец года
III. Источники собственных средств		
Уставный фонд (80)	2 093	2 156
Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (учредителей) (81)	—	—
Резервный фонд (82)	187	—
Добавочный фонд (83)	2 602	2 421
Нераспределенная прибыль (84)	876	1 692
Непокрытый убыток (84)	—	—
Целевое финансирование (86)	—	—
<i>Итого по разделу III</i>	5 758	6 269
IV. Доходы и расходы		
Резервы предстоящих расходов (96)	23	29
Расходы будущих периодов (97)	—	—
Доходы будущих периодов (98)	314	317
Прибыль отчетного года (99)	—	—
Убыток отчетного года (99)	—	—
Прочие доходы и расходы	—	—
<i>Итого по разделу IV</i>	337	346
V. Расчеты		
Краткосрочные кредиты и займы (66)	455	406
Долгосрочные кредиты и займы (67)	603	603
Кредиторская задолженность	2 764	3 135

Окончание табл. 5.1

Пассив	На начало года	На конец года
В том числе:		
расчеты с поставщиками и подрядчиками (60)	2 209	2 596
расчеты по оплате труда (70)	179	205
расчеты по прочим операциям с персоналом (71, 73)	—	—
расчеты по налогам и сборам (68)	245	166
расчеты по социальному страхованию и обеспечению (69)	40	42
расчеты с акционерами (учредителями) по выплате доходов (дивидендов) (75)	—	—
расчеты с разными дебиторами и кредиторами (76)	91	126
Прочие виды обязательств	—	—
<i>Итого по разделу V</i>	3 822	4 144
БАЛАНС	9 917	10 759

Собственный капитал (источники собственных средств) на конец анализируемого периода составил 6269 млн р. и за год увеличился на 511 млн р. (на 8,9 %). Долгосрочные кредиты и займы за отчетный год не изменились и составили 603 млн р., краткосрочные кредиты и займы за год уменьшились на 49 млн р. (на 10,8 %). Кредиторская задолженность на конец года составила 3135 млн р. и в динамике увеличилась на 371 млн р. (на 13,4 %). Более высокие темпы роста источников собственных средств, как правило, с положительной стороны оценивают формирование капитала предприятия.

Изучение и оценка динамики изменения отдельных разделов и статей бухгалтерского баланса должны быть увязаны с анализом показателей производственно-коммерческой, финансово-хозяйственной и другой деятельности предприятия. Более высокие темпы роста выпуска и реализации продукции, товарооборота, доходов, прибыли, других показателей хозяйственной деятельности предприятия по сравнению с темпами изменения итогов и разделов бухгалтерского баланса с положительной стороны характеризуют использование средств, его финансовую устойчивость. При этом должна быть обеспечена сопоставимость оценки изучаемых показателей. В условиях наличия в экономике инфляционных процессов должно быть выявлено и измерено влияние ценового фактора на изменение стоимости отдельных активов, собственный и заемный капитал предприятия и обеспечена сопоставимость оценки изучаемых показателей.

По анализируемому торговому предприятию розничные цены на товары за отчетный год возросли в среднем на 10,9 % (индекс розничных цен равен 1,109). Определим товарные запасы на конец года в сопоставимой оценке: $3584 : 1,109 = 3232$ млн р. Таким образом, в связи с повышением розничных цен на товары товарные запасы возросли на 352 млн р. ($3584 - 3232$). В действующей оценке

запасы товаров за год увеличились на 279 млн р. (3584 - 3305), в то время как в сопоставимых ценах они уменьшились на 73 млн р. (3232 - 3305), или на 2,3 %.

Аналогично изучают влияние инфляционного фактора на другие статьи актива и пассива бухгалтерского баланса.

Анализ финансовой устойчивости предприятий всех форм собственности должен проводиться с учетом «Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности». В соответствии с этой инструкцией основной целью проведения анализа финансового состояния предприятий является изучение и оценка структуры бухгалтерского баланса (признание ее удовлетворительной или неудовлетворительной) и платежеспособности субъектов хозяйствования, глубокое исследование причин изменения их финансовой устойчивости, выявление и мобилизация резервов роста экономического потенциала, повышения эффективности его использования.

Анализ финансовой устойчивости предприятия обычно начинают с изучения и оценки его активов и пассивов. При анализе динамики состава и структуры активов торгового предприятия составляют табл. 5.2.

Темпы роста оборотных активов фирмы «Торговый дом» опережали темпы увеличения внеоборотных активов. В результате доля оборотных средств в бухгалтерском балансе возросла с 43,6 % на начало отчетного года до 44,6 % на конец года. Высокими темпами росли запасы товаров, остатки денежных средств в кассе, на расчетных и валютных счетах. Все это обычно положительно оценивается при анализе финансовой стабильности субъектов хозяйствования. Пассивы торгового предприятия в отчетном году характеризуются данными табл. 5.3.

Более высокие темпы роста источников собственных средств обеспечили увеличение их доли в валюте бухгалтерского баланса на конец года по сравнению с началом соответственно на 0,2 %. Уменьшилась доля долгосрочных и краткосрочных обязательств и прежде всего кредитов банков.

Общее ознакомление с активами и пассивами ОАО «Торговый дом» свидетельствует об улучшении финансового состояния предприятия. Последующий анализ позволит углубить результаты изучения обеспеченности и эффективности использования финансового потенциала предприятия, а главное, поможет выявить и мобилизовать резервы его роста и улучшения использования.

Необходимо отметить, что не все средства, отраженные в бухгалтерском балансе, находятся в распоряжении предприятия и используются в его хозяйственном обороте. В частности, не находятся в его распоряжении кредиты банков, полученные для работников предприятия, и суммы по статье «Прочие оборотные активы», где отражаются затраты, не имеющие специальных источников покрытия. Наличие сумм убытков указывает на убыточность деятельности предприятия. С отрицательной стороны характеризуют финансы предприятия и их использование наличие излишних и ненужных основных

средств, нематериальных активов, неликвидов материальных ценностей, залежалых и неходовых товаров, задолженность за товары отгруженные, не оплаченные в срок покупателями, товары, находящиеся на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа от оплаты, наличие нереальных ко взысканию долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, дебиторской задолженности и т.п. В связи с этим возникает необходимость определения по данным учета и отчетности суммы средств, используемых в хозяйственном обороте. Она рассчитывается вычитанием из итога бухгалтерского баланса суммы активов, не используемых в хозяйственной и другой деятельности. Средства, используемые в хозяйственном обороте, в отечественной и зарубежной экономической литературе называют функционирующим капиталом. Произведем расчет суммы средств (активов), используемых торговым предприятием в хозяйственном обороте, составив табл. 5.4.

Фирма «Торговый дом» не использовала в хозяйственном обороте на начало и конец отчетного года соответственно 864 млн р. и 982 млн р. Следовательно, функционирующий капитал по торговому предприятию на начало года составил 9053 млн р. (9917 — - 864) и на конец года — 9777 млн р. (10 759 - 982). Рост суммы средств, используемых в хозяйственном обороте, за отчетный год составил 724 млн р. (8,0 %), что с положительной стороны характеризует финансовое состояние субъекта предпринимательской деятельности. Особое внимание уделяется анализу и оценке состава оборотных (текущих) активов, так как от их размера, структуры, динамики и эффективности использования во многом зависят результаты хозяйствования. Для их изучения и оценки определяют **мобильные оборотные активы** (вычитанием из второго раздела бухгалтерского баланса стоимости неликвидов материальных ценностей, залежалых и неходовых товаров, товаров отгруженных, не оплаченных в срок покупателями, товаров, находящихся на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа от акцепта, нереальной ко взысканию дебиторской задолженности, превышение задолженности работников по ссудам над полученными кредитами, суммы по статье «Прочие оборотные активы» и т.п.). Состав и структура мобильных оборотных средств по акционерному обществу «Торговый дом» характеризуются следующими данными (табл. 5.5).

На конец года мобильные оборотные активы составили 4397хшш р. За год они возросли на 410 млн р., или на 10,3 %. Темпы роста мобильных оборотных активов значительно выше темпов увеличения основных средств, других долгосрочных и нематериальных активов, что обычно считается положительным моментом в формировании экономического потенциала предприятия. Особенно высокие темпы роста денежных средств в кассе, на расчетных и валютных счетах ОАО «Торговый дом»

Информация о составе и структуре активов

№ п/п	Активы	На начало года	
		сумма, млн р.	удельный вес, %
1.0	I. Внеоборотные активы		
1.1	Основные средства	5 435	54,8
1.2	Нематериальные активы	30	0,3
1.3	Доходные вложения в материальные ценности	27	0,3
1.4	Вложения во внеоборотные активы	102	1,0
1.5	Прочие внеоборотные активы	—	—
	<i>Итого по разделу I</i>	5 594	56,4
2.0	II. Оборотные активы		
2.1	Запасы и расходы	357	3,6
2.1.1	Сырье, материалы и другие ценности	268	2,7
2.1.2	Животные на выращивании и откорме	—	—
2.1.3	Незавершенное производство (издержки обращения)	89	0,9
2.1.4	Прочие запасы и расходы	—	—
2.2	Налоги по приобретенным ценностям	—	—
2.3	Готовая продукция и товары	3 305	33,3
2.4	Товары отгруженные, выполненные работы и оказанные услуги	—	—
2.5	Дебиторская задолженность	269	2,7
2.5.1	Расчеты с покупателями и заказчиками	28	0,3
2.5.2	Расчеты с учредителями по вкладам в уставный фонд	—	—
2.5.3	Расчеты с разными дебиторами	172	1,7
2.5.4	Прочая дебиторская задолженность	69	0,7
2.6	Финансовые вложения	—	—
2.7	Денежные средства	372	3,8
2.8	Прочие оборотные активы	20	0,2
	<i>Итого по разделу II</i>	4 323	43,6
	<i>Всего активов</i>	9 917	100

Таблица 5.2

ОАО «Торговый дом» в отчетном году

	На конец года		Изменения за год		На конец года в % к началу года (по сумме)
	сумма, млн р.	удельный вес, %	в сумме, млн р.	по удельному весу, %	
	5 779	53,7	+344	-1,1	106,3
	38	0,4	+8	+0,1	126,7
	41	0,4	+14	+0,1	151,9
	102	0,9	—	-0,1	100,0
	—	—	—	—	—
	5 960	55,4	+366	-1,0	106,5
	473	4,4	+116	+0,8	132,5
	372	3,5	+104	+0,8	138,8
	—	—	—	—	—
	101	0,9	+12	—	113,5
	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—
	3 584	33,3	+279	—	108,4
	—	—	—	—	—
	291	2,7	+22	—	108,2
	45	0,4	+17	+0,1	160,7
	—	—	—	—	—
	154	1,4	-18	-0,3	89,5
	92	0,9	+23	+0,2	133,3
	—	—	—	—	—
	437	4,1	+65	+0,3	117,5
	14	0,1	-6	-0,1	70,0
	4 799	44,6	+476	+1,0	111,0
	10 759	100	+842	—	108,5

Информация о составе и структуре пассивов

№ п/п	Пассивы	На начало года	
		сумма, млн р.	удельный вес, %
1.0	I. Источники собственных средств		
1.1	Уставный фонд	2 093	21,1
1.2	Собственные акции, выкупленные у акционеров (учредителей)	—	—
1.3	Резервный фонд	187	1,9
1.4	Добавочный фонд	2 602	26,2
1.5	Нераспределенная прибыль	876	8,9
1.6	Непокрытый убыток	—	—
1.7	Целевое финансирование	—	—
	<i>Итого по разделу I</i>	5 758	58,1
2.0	II. Доходы и расходы		
2.1	Резервы предстоящих расходов	23	0,2
2.2	Расходы будущих периодов	—	—
2.3	Доходы будущих периодов	314	3,2
2.4	Прибыль отчетного года	—	—
2.5	Убыток отчетного года	—	—
2.6	Прочие доходы и расходы	—	—
	<i>Итого по разделу II</i>	337	3,4
3.0	III. Расчеты		
3.1	Краткосрочные кредиты и займы	455	4,6
3.2	Долгосрочные кредиты и займы	603	6,0
3.3	Кредиторская задолженность	2 764	27,9
3.3.1	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	2 209	22,3
3.3.2	Расчеты по оплате труда	179	1,8
3.3.3	Расчеты по прочим операциям с персоналом	—	—
3.3.4	Расчеты по налогам и сборам	245	2,5
3.3.5	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	40	0,4
3.3.6	Расчеты с акционерами (учредителями) по выплате доходов (дивидендов)	—	—
3.3.7	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	91	0,9
3.4	Прочие виды обязательств	—	—
	<i>Итого по разделу III</i>	3 822	38,5
	<i>Всего пассивов</i>	9 917	100

Таблица 5.3

ОАО «Торговый дом» в отчетном году

	На конец года		Изменения за год		На конец года в % к началу года (по сумме)
	сумма, млн р.	удельный вес, %	в сумме, млн р.	по удельному весу, %	
	2 156	20,0	+63	-1,1	103,0
	—	—	—	—	—
	—	—	-187	-1,9	—
	2 421	22,5	-181	-3,7	93,0
	1 692	15,8	+816	+6,9	193,2
	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—
	6 269	58,3	+511	+0,2	108,9
	29	0,3	+6	+0,1	126,1
	—	—	—	—	—
	317	2,9	+3	-0,3	101,0
	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—
	346	3,2	+9	-0,2	102,7
	406	3,8	-49	-0,8	89,2
	603	5,6	—	-0,4	100,0
	3 135	29,1	+371	+1,2	113,4
	2 596	24,1	+387	+1,8	117,5
	205	1,9	+26	+0,1	114,5
	—	—	—	—	—
	166	1,5	-79	-1,0	67,8
	42	0,4	+2	—	105,0
	—	—	—	—	—
	126	1,2	+35	+0,3	138,5
	—	—	—	—	—
	4 144	38,5	+322	—	108,4
	10 759	100	+842	—	108,5

Алгоритм расчета функционирующего капитала

№ п/п	Показатель	На начало года
1.0	Валюта (итог) баланса	9 917
2.0	Исключаются средства, не используемые в хозяйственном обороте:	
2.1	Излишние и ненужные основные средства, другие внеоборотные активы (по остаточной стоимости)	528
2.2	Неликвиды материальных ценностей (по себестоимости)	155
2.3	Залежалые и неходовые товары (по покупной стоимости)	105
2.4	Товары отгруженные, не оплаченные в срок покупателями (по учетной стоимости)	—
2.5	Товары, находящиеся на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа от акцепта (по учетной стоимости)	—
2.6	Нереальные к погашению финансовые вложения	—
2.7	Нереальная ко взысканию дебиторская задолженность	56
2.8	Расходы, не перекрытые средствами специальных фондов, резервов, целевого финансирования, другими источниками	20
2.9	Превышение задолженности работников по ссудам над полученными кредитами	—
	<i>Итого исключается</i>	864
3.0	Сумма средств, используемых в хозяйственном обороте (функционирующий капитал) (стр. 1 – итог стр. 2)	9 053

Таблица 5.4

по ОАО «Торговый дом» в отчетном году, млн р.

	На конец года	Изменения за год	На конец года в % к началу года
	10 759	+842	108,5
	580	+52	109,8
	216	+61	139,4
	107	+2	101,9
	—	—	—
	—	—	—
	—	—	—
	65	+9	116,1
	14	-6	70,0
	—	—	—
	982	+118	113,7
	9 777	+724	108,0

**Информация о составе и структуре
по ОАО «Торговый дом»**

№ п/п	Вид оборотных активов	На начало года	
		сумма, млн р.	удельный вес, %
1.0	Запасы мобильных товарно-материальных ценностей		
1.1	Сырье, материалы и другие аналогичные ценности (по себестоимости)	113	2,8
1.2	Товары срочной реализации (по покупной стоимости)	3 289	82,5
	Итого запасов мобильных товарно-материальных ценно- стей	3 402	85,3
2.0	Реальная ко взысканию дебиторская задолженность		
2.1	Расчеты с покупателями и заказчиками	17	0,4
2.2	Расчеты с разными дебиторами	142	3,6
2.3	Прочая дебиторская задолженность	54	1,4
	Итого реальная ко взысканию дебиторская задолженность	213	5,4
3.0	Денежные средства		
3.1	Касса	18	0,5
3.2	Расчетные счета	142	3,6
3.3	Валютные счета	165	4,1
3.4	Прочие денежные средства	47	1,1
	Итого денежных средств	372	9,3
	Всего мобильных оборотных активов	3 987	100

Таблица 5.5

**мобильных текущих (оборотных) активов
в отчетном году**

	На конец года		Изменения за год		На конец года в % к началу года (по сумме)
	сумма, млн р.	удельный вес, %	в сумме, млн р.	по удельному весу, %	
	156	3,5	+43	+0,7	138,1
	3 578	81,4	+289	-1,1	108,8
	3 734	84,9	+332	-0,4	109,8
	40	0,9	+23	+0,5	235,3
	115	2,6	-27	-1,0	81,0
	71	1,6	+17	+0,2	131,5
	226	5,1	+13	-0,3	106,1
	21	0,5	+3	-	116,7
	197	4,5	+55	+0,9	138,7
	209	4,8	+44	+0,7	126,7
	10	0,2	-37	-0,9	21,3
	437	10,0	+65	+0,7	117,5
	4 397	100	+410	-	110,3

5.3. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

Финансовая стабильность предприятия характеризуется постоянным наличием в необходимых размерах денежных средств на счетах в банке, отсутствием просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, оптимальными объемом и структурой оборотных активов, ускорением их оборачиваемости, достаточным размером собственного капитала и эффективным его использованием, ритмичным развитием выпуска продукции, товарооборота, ростом прибыли, рентабельности и т.п. Рыночные условия хозяйствования заставляют предприятие в любой период времени иметь возможность срочно возратить долги. В связи с этим оценку финансовой устойчивости предприятия проводят прежде всего по его платежеспособности. В соответствии с международными стандартами платежеспособность определяется наличием денежных средств через определенное время для выполнения финансовых обязательств. Предприятие считается платежеспособным, если сумма текущих активов (денежных средств, ценных бумаг, реальной дебиторской задолженности, запасов товарно-материальных ценностей и др.) больше его внешней задолженности.

По ОАО «Торговый дом» на начало и конец отчетного года оборотные (текущие) активы соответственно составили 4323 млн р. и 4799 млн р. Внешняя краткосрочная задолженность на начало года равна 3219 млн р. (455 + 2764), на конец — 3541 млн р. (406 + 3135). Таким образом, у торгового предприятия текущие активы на начало и конец года значительно превышали краткосрочную внешнюю задолженность и его, по-видимому, можно считать платежеспособным. Однако следует иметь в виду, что у торговых предприятий могут быть залежалые и неходовые товары, безнадежная ко взысканию дебиторская задолженность, другие труднореализуемые активы, которые снижают их платежеспособность. Реальную платежеспособность определяют легкорезализуемые активы (денежные средства, ценные бумаги, товары отгруженные, дебиторская задолженность, кроме безнадежной, и в какой-то мере товарные и производственные запасы). Классификация оборотных средств на трудно- и легкорезализуемые не может быть постоянной, она меняется с изменением конкретных экономических условий. Так, в условиях нестабильности снабжения и продолжающегося обесценения рубля предприятия заинтересованы вложить денежные средства в производственные запасы и другие товарно-материальные ценности, что дает основание причислить их к группе легкорезализуемых активов.

При анализе платежеспособности определяют и изучают специальные коэффициенты, расчет которых основан на существовании определенных соотношений между отдельными статьями бухгалтерского баланса, данными

других форм отчетности, показателями хозяйственной деятельности предприятия. Преимущество коэффициентов заключается в том, что они в определенной мере элиминируют влияние инфляции на изучаемые показатели, что особенно важно при анализе в долговременном аспекте, а тем более в условиях инфляции. Значения рассчитанных коэффициентов сравнивают с общепринятыми стандартными (нормативными) их величинами или со среднеотраслевыми нормативами, или с соответствующими коэффициентами, исчисленными по данным хозяйственной деятельности предприятия за предыдущие годы. Эти коэффициенты являются своего рода указателями наиболее болезненных мест в деятельности предприятия, которые нуждаются в более подробном исследовании.

Необходимо иметь в виду, что в ряде случаев та или иная величина коэффициента не соответствует общепринятой стандартной норме в силу специфичности конкретных условий работы и особенности деловой политики предприятия. Не всегда является обоснованным сравнение с усредненными коэффициентами в пределах отрасли в силу диверсификации деятельности многих предприятий. В то же время каждый из коэффициентов выполняет свои функции, и их значимость для общей оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия не вызывает сомнений. В странах с развитой рыночной экономикой публикуются специальные справочники, в которых приводятся статистические данные по этим показателям в разрезе отдельных фирм и компаний.

^Показатели оценки финансовой устойчивости предприятия должны изучаться не изолированно, а в пространственно-временных сопоставлениях. Причем коэффициенты дают усредненную характеристику финансовой стабильности предприятия, и большинство из них по своей природе ретроспективны. На значение коэффициентов могут оказывать существенное влияние применяемые на данном предприятии учетная политика, методы оценки основных средств, производственных запасов, товаров, расчета амортизации, изменение цен на отдельные активы предприятия, что следует учитывать при анализе его финансового состояния.

В торговле, больше чем в других отраслях национальной экономики, возможен коммерческий риск, более частые случаи банкротства. В связи с этим возрастает значимость анализа платежеспособности предприятия.

Финансовая стабильность предприятия зависит от обеспеченности, сохранности и приумножения собственного капитала, эффективности использования оборотных активов и кредитов банка. Показатели оценки финансовой устойчивости предприятия могут быть сгруппированы в следующие группы:

- показатели ликвидности (платежеспособности);
- показатели деловой активности;
- показатели рентабельности;
- показатели оценки структуры капитала.

По данным бухгалтерского баланса прежде всего изучают **показатели (коэффициенты) его ликвидности** (покрытия активами краткосрочных обязательств), которые дают общую оценку платежеспособности предприятия. При анализе ликвидности (платежеспособности) устанавливают, насколько предприятие способно отвечать по своим текущим обязательствам. Баланс считается ликвидным, если сумма оборотных активов покрывает текущую платежеспособности предприятия.

Финансовая стабильность предприятия зависит от обеспеченности, сохранности и приумножения собственного капитала, эффективности использования оборотных активов и кредитов банка. Показатели оценки финансовой устойчивости предприятия могут быть сгруппированы в следующие группы:

- показатели ликвидности (платежеспособности);
- показатели деловой активности;
- показатели рентабельности;
- показатели оценки структуры капитала.

По данным бухгалтерского баланса прежде всего изучают **показатели (коэффициенты) его ликвидности** (покрытия активами краткосрочных обязательств), которые дают общую оценку платежеспособности предприятия. При анализе ликвидности (платежеспособности) устанавливают, насколько предприятие способно отвечать по своим текущим обязательствам. Баланс считается ликвидным, если сумма оборотных активов покрывает текущую (краткосрочную) задолженность, и наоборот. Показатели ликвидности ($K_{лик}$) рассчитываются отношением ликвидных средств в активе баланса (текущих активов) к сумме краткосрочных обязательств по пассиву. Чем выше их

$$K_{лик1} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Ценные бумаги и другие краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства} \left(\begin{array}{l} \text{краткосрочные} \\ \text{срочные} + \text{кредиты} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{l} \text{краткосрочные} \\ \text{срочные} + \text{займы} \end{array} \right) + \text{краткосрочная кредиторская задолженность}};$$

$$K_{лик2} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Ценные бумаги и другие краткосрочные финансовые вложения} + \text{Краткосрочная дебиторская задолженность, кроме безнадежной ко взысканию}}{\text{Краткосрочные обязательства}};$$

$$K_{лик3} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Ценные бумаги и другие краткосрочные финансовые вложения} + \text{Краткосрочная дебиторская задолженность, кроме безнадежной ко взысканию} + \text{Товарно-материальные ценности срочной реализации}}{\text{Краткосрочные обязательства}};$$

$$K_{лик4} = \frac{\text{Мобильные текущие активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}.$$

значимость, тем устойчивее финансовое состояние предприятия, тем больше его способность быстро погашать предъявленные долги. В аналитической практике обычно исчисляют и изучают следующие показатели ликвидности (покрытия краткосрочных обязательств):

Первый показатель ликвидности ($K_{лик1}$) в отечественной и зарубежной литературе называют коэффициентом абсолютной платежеспособности (ликвидности); второй показатель ($K_{лик2}$) — коэффициентом быстрой ликвидности. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно за счет мобильных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений).

Первый показатель ликвидности бухгалтерского баланса используется поставщиками (для оценки финансового состояния предприятия), второй — банками, третий — держателями акций и облигаций. Низкий коэффициент ликвидности (покрытия краткосрочных обязательств) обязывает предприятие принимать меры по укреплению финансовой устойчивости путем мобилизации внепланово отвлеченных средств в оборотные активы. В зарубежной практике менеджмента для торговых предприятий минимально безопасным считают первый коэффициент ликвидности, равный 0,20-0,25; второй — 0,70-0,80 и третий — 2,0-2,5. Коэффициенты ликвидности (платежеспособности) являются моментными показателями, так как определяется платежеспособность предприятия по данным о ликвидных средствах и краткосрочных обязательствах на начало и конец года (квартала или месяца). Следовательно, они показывают состояние платежеспособности предприятия на определенную дату.

Методическими указаниями (Инструкцией) по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности рекомендуется также определять коэффициент текущей ликвидности ($K^{^^}$) как отношение итога второго раздела актива бухгалтерского баланса (за вычетом незавершенного производства) к итогу пятого раздела пассива баланса (кроме долгосрочных кредитов и займов). Вышеназванными Методическими указаниями (Инструкцией) установлены минимальные дифференцированные его нормативы для предприятий отдельных отраслей экономики и всех форм собственности (для предприятий торговли и общественного питания — в размере 1,0). Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой степени оборотные активы предприятия превышают его краткосрочные обязательства. Чем он выше, тем больше доверия получает предприятие у кредиторов, инвесторов.

Следует также определить и изучить время, необходимое для превращения отдельных видов оборотных активов в денежную наличность, а обязательства по пассиву сгруппировать по степени срочности предстоящей их оплаты. Таких групп срочности погашения задолженности может быть несколько, например, до одного месяца; от одного до трех месяцев; от трех до шести месяцев; от шести до

девяти месяцев; от девяти до двенадцати месяцев; свыше года. При этом необходимо иметь в виду, что в нашей стране установлены сроки исковой давности по задолженности для юридических и физических лиц до трех лет.

В основу расположения статей актива бухгалтерского баланса обычно положен критерий ликвидности (способность превращения средств предприятия в денежную наличность). Статьи баланса предприятий стран с развитой рыночной экономикой располагаются от наиболее ликвидных к наименее ликвидным (США, Япония) либо от наименее ликвидных к наиболее ликвидным (страны Западной Европы). Бухгалтерский баланс в России и Беларуси построен на тех же принципах, что и в странах Западной Европы. Действующая форма баланса в нашей стране, к сожалению, во многом не приспособлена к анализу платежеспособности. Поэтому требуется его предварительная перегруппировка и корректировка некоторых статей. Так, активы баланса следует сгруппировать по срокам их превращения в денежную наличность, а обязательства по пассиву — по степени срочности предстоящей их оплаты, используя методику обобщения активов и пассивов баланса, приведенную в табл. 5.6.

Таблица 5.6

Перегруппировочная схема бухгалтерского баланса предприятий Российской Федерации и Республики Беларусь

Статья актива баланса	Статья пассива баланса
Группа 1 «Быстрореализуемые активы»	Группа 1 «Пассивы краткосрочные»
Группа 2 «Активы средней реализуемости»	Группа 2 «Пассивы средней срочности»
Группа 3 «Медленнореализуемые активы»	Группа 3 «Пассивы долгосрочные»
Группа 4 «Труднореализуемые активы»	Группа 4 «Постоянные пассивы»
<i>Баланс</i>	<i>Баланс</i>

К быстрореализуемым активам относятся наличные денежные средства и легко реализуемые краткосрочные ценные бумаги. Активы средней реализуемости включают дебиторскую задолженность, кроме безнадежной, запасы товаров и готовой продукции, пользующиеся спросом покупателей (потребителей). Активы медленнореализуемые — это материальные ресурсы производственно-технического назначения и незавершенное производство, К труднореализуемым активам могут быть отнесены запасы товаров и готовой продукции, не пользующиеся спросом, неликвиды материальных ценностей, безнадежная по взысканию дебиторская задолженность и др.

Сравнение итогов приведенных групп актива и пассива бухгалтерского баланса показывает соотношение платежей и поступления средств на ближайшую перспективу. Баланс считается ликвидным, если каждая группа

разложенного его актива покрывает сопоставляемую с ней группу пассивных обязательств предприятия, и наоборот.

Как указывалось ранее, высоколиквидными средствами предприятия являются денежные средства в кассе, на счетах в банке и ценные бумаги, так как в любой момент они могут быть использованы на погашение задолженности. Следующая по степени ликвидности статья баланса — срочная дебиторская задолженность по товарам отгруженным. По ней обычно платежи поступают на счета в банке в определенные сроки и также могут быть направлены на погашение задолженности кредиторам и банкам. Менее ликвидной является просроченная задолженность по товарам отгруженным и по товарам, находящимся на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа от оплаты, так как в отношении их нет уверенности в сроках поступления платежей (оплаты). Еще менее ликвидными являются товары и готовая продукция, которые должны быть реализованы, а также запасы материальных ценностей.

Ликвидные средства используются предприятием для погашения первоочередных обязательств поставщикам, банкам, финансовым органам по налогам и другим платежам, по заработной плате работникам и т.п. Оптимальная для предприятия сумма денежной наличности определяется его деловой активностью и обоснованной ежедневной потребностью в наличных денежных средствах. Итак, ликвидность активов означает, что в распоряжении предприятия достаточно наличных денег, ценных бумаг, запасов, других оборотных активов, чтобы возратить долги, когда в этом возникнет необходимость.

По данным табл. 5.2, 5.3 и 5.5 определим показатели ликвидности бухгалтерского баланса фирмы (платежеспособности) «Торговый дом» за отчетный год:

$$K_{\text{лик1}} \text{ на начало года } \frac{372}{455 + 2764} = \frac{372}{3219} = 0,116;$$
$$K_{\text{лик1}} \text{ на конец года } \frac{437}{406 + 3135} = \frac{437}{3541} = 0,123;$$
$$K_{\text{лик2}} \text{ на начало года } \frac{372 + 213}{455 + 2764} = \frac{585}{3219} = 0,182;$$

$$K_{\text{лик2}} \text{ на конец года } \frac{437 + 226}{406 + 3135} = \frac{663}{3541} = 0,187;$$

$$K_{\text{лик3}} \text{ на начало года } \frac{372 + 213 + 3289}{455 + 2764} = \frac{3874}{3219} = 1,203;$$

$$K_{\text{лик3}} \text{ на конец года } \frac{437 + 226 + 3578}{406 + 3135} = \frac{4241}{3541} = 1,198;$$

$$K_{\text{лик4}} \text{ на начало года } \frac{3987}{455 + 2764} = \frac{3987}{3219} = 1,239;$$

$$K_{\text{лик4}} \text{ на конец года } \frac{4397}{406 + 3135} = \frac{4397}{3541} = 1,242;$$

$$K_{\text{лик5}} \text{ на начало года } \frac{4323 - 127}{455 + 2764} = \frac{4196}{3219} = 1,304;$$

$$K_{\text{лик5}} \text{ на конец года } \frac{4799 - 204}{406 + 3135} = \frac{4595}{3541} = 1,298.$$

Результаты расчета показателей ликвидности (покрытия срочных обязательств) оформим составлением табл. 5.7.

Таблица 5.7

**Алгоритм расчета показателей ликвидности текущих активов
(платежеспособности) по ОАО «Торговый дом» за отчетный год**

Показатель	На начало года	На конец года	Изменения за год	На конец года в % к началу года
1. Денежные средства и ценные бумаги, млн р.	372	437	+65	117,5
2. Дебиторская задолженность, кроме безнадежной ко взысканию, млн р.	213	226	+13	106,1
3. Товарно-материальные ценности срочной реализации, млн р.	3 289	3 578	+289	108,8
4. Мобильные текущие (оборотные) активы, млн р.	3 987	4 397	+410	110,3
5. Краткосрочные обязательства (краткосрочные кредиты + краткосрочные займы + краткосрочная кредиторская задолженность), млн р.	3 219	3 541	+322	110,0
6. Показатели ликвидности (покрытия краткосрочных обязательств):				
$K_{лик1}$ (стр. 1 : стр. 5)	0,116	0,123	+0,007	106,0
$K_{лик2}$ [(стр. 1 + стр. 2) : стр. 5]	0,182	0,187	+0,005	102,7
$K_{лик3}$ [(стр. 1 + стр. 2 + стр. 3) : стр. 5]	1,203	1,198	-0,005	99,6
$K_{лик4}$ (стр. 4 : стр. 5)	1,239	1,242	+0,003	100,2
$K_{лик5}$	1,304	1,298	-0,006	99,5

На конец года денежные средства только на 12,3 % покрывали краткосрочную (текущую) задолженность. Если же учесть дебиторскую задолженность, то торговое предприятие может погасить на конец года 18,7 % краткосрочных обязательств. С учетом товарно-материальных ценностей срочной реализации ОАО «Торговый дом» может полностью погасить краткосрочную задолженность ($K_{лик3}$ на конец года равен 1,198). Все мобильные текущие активы покрывали краткосрочные обязательства на начало года в 1,239 раза, на конец — в 1,242 раза, что несколько выше установленного норматива. Значительно выше норматива | и коэффициент текущей ликвидности на начало и конец года.

При финансовых затруднениях, наличии просроченных финансовых обязательств следует определить и изучить **коэффициент обеспеченности обязательств активами**. Он рассчитывается как отношение всех финансовых обязательств (долгосрочных и краткосрочных) к валюте бухгалтерского баланса (общему итогу баланса). Предприятие считается устойчиво неплатежеспособным в случае неудовлетворительной структуры бухгалтерского баланса, а также при наличии на дату составления баланса значения коэффициента обеспечения

финансовых обязательств активами, превышающего 0,85. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами показывает, способно ли предприятие рассчитаться по своим финансовым обязательствам после реализации активов. Данный коэффициент определяют отношением итога раздела V бухгалтерского баланса к валюте баланса

Финансовая устойчивость субъектов предпринимательской деятельности во многом определяется их деловой активностью, эффективностью использования финансовых ресурсов. При изучении эффективности использования активов предприятия и источников их формирования проводят сопоставление выручки от реализации товаров, продукции (работ, услуг) со средними их остатками. В результате определяют их оборачиваемость в количестве оборотов. При расчете оборачиваемости краткосрочных кредитов банков, дебиторской и кредиторской задолженности в расчет необходимо включать обороты по их погашению.

Для оценки **деловой активности предприятия** рассчитывают систему показателей, позволяющих изучить эффективность использования активов и источников их формирования. К ним относятся **показатели оборачиваемости (Коб)**, которые рассчитывают по следующим формулам:

$$K_{об1} = \frac{\text{Объем реализации товаров (продукции)}}{\text{Среднегодовая стоимость всех активов (совокупного капитала)}};$$

$$K_{об2} = \frac{\text{Объем реализации товаров (продукции)}}{\text{Среднегодовая стоимость долгосрочных и нематериальных активов (внеоборотных активов)}};$$

$$K_{об3} = \frac{\text{Объем реализации товаров (продукции)}}{\text{Среднегодовая стоимость текущих (оборотных) активов}};$$

$$K_{об4} = \frac{\text{Себестоимость реализованных товаров (продукции)}}{\text{Среднегодовая стоимость товарно - материальных ценностей (по себестоимости)}};$$

$$K_{об5} = \frac{\text{Объем реализации товаров (по продажным ценам)}}{\text{Среднегодовые товарные запасы (по продажной стоимости)}};$$

$$K_{об6} = \frac{\text{Обороты по погашению дебиторской задолженности}}{\text{Среднегодовые остатки дебиторской задолженности}};$$

$$K_{об7} = \frac{\text{Обороты по погашению кредиторской задолженности}}{\text{Среднегодовые остатки кредиторской задолженности}};$$

$$K_{об8} = \frac{\text{Объем реализации товаров (продукции)}}{\text{Среднегодовая стоимость собственного капитала}};$$

$$K_{об9} = \frac{\text{Объем реализации товаров (по покупной стоимости)}}{\text{Среднегодовая стоимость заемного капитала}}.$$

Оборачиваемость оборотных активов может анализироваться и в днях оборота (см. § 5.4).

Определенный интерес для оценки финансовой устойчивости предприятия имеют расчет и анализ среднегодовой нормы амортизации, которая позволяет определить скорость обращения основных средств. Среднегодовую норму амортизации можно рассчитать по формуле средней хронологической исходя из норм амортизации по отдельным видам основных средств и их структуры (удельного веса отдельных групп основных средств в общем их итоге) или отношением всей суммы начисленной амортизации за год на общую среднегодовую стоимость основных средств. Делением 100 на среднегодовую норму амортизации (в процентах) определяют **среднюю скорость обращения (обновления) основных средств**. По действующим нормам и сумме амортизации можно также изучить, как возрастает или уменьшается у предприятия денежная наличность в связи с накоплением амортизационных отчислений.

В экономической литературе рекомендуют также определять **коэффициент процесса самофинансирования** как отношение прибыли, направленной на инвестиции в развитие предприятия, и амортизации основных средств к собственному капиталу.

В Японии и ряде других стран с развитой рыночной экономикой для оценки деловой активности торгового предприятия рассчитывают и изучают объем реализации товаров на одного работника (производительность труда), прибыль от основной деятельности на одного работающего, сумму активов в расчете на одного работника, добавленную стоимость на одного работника, отдачу всего капитала (добавленная стоимость к среднегодовой сумме всех активов) и др.

Для оценки хозяйственной и другой деятельности предприятия, его финансовой устойчивости определяют **показатели рентабельности**, позволяющие углубленно изучить конечные финансовые результаты (прибыль). Мировая практика стандартной, оценки финансового состояния предприятия предполагает использование системы взаимосвязанных показателей рентабельности. Методики расчета и анализа рентабельности хозяйственной и другой деятельности торговых предприятий рассмотрены в § 4.4.

За последние годы большинство показателей рентабельности по ОАО «Торговый дом» значительно возросли как по сравнению с планом, так и в динамике, что указывает на повышение эффективности хозяйствования, укрепление финансовой стабильности предприятия (см. табл. 4.31 и 4.32).

При анализе финансового состояния предприятия большое внимание уделяют изучению показателей структуры капитала. С их помощью можно предвидеть и предупредить грозящие предприятию неплатежеспособность, банкротство. При анализе структуры капитала определяют и оценивают долю источников собственных и привлеченных средств в итоге бухгалтерского баланса (активах), соотношение собственного и заемного капитала, долю внеоборотных

активов в собственном капитале (и в собственном капитале плюс долгосрочные кредиты и займы), изучают темпы накопления собственного капитала в результате хозяйственной и другой деятельности и т.п. Структуру капитала анализируют как внутренние, так и внешние потребители информации. Банки и кредиторы (внешние потребители информации), в частности, изучают изменения доли источников собственных средств в валюте бухгалтерского баланса (с целью установления и предупреждения финансового риска при заключении сделок, договоров). Так, при уменьшении доли собственного капитала в активах значительно возрастает риск для банков и кредиторов, и наоборот.

Многие зарубежные экономисты считают, что наиболее важными показателями оценки финансовой стабильности предприятия являются доля источников собственных средств в валюте баланса (коэффициент финансовой независимости) и соотношение привлеченного и собственного капитала. Если отношение привлеченного капитала (кредитов, займов и кредиторской задолженности) к источникам собственных средств составляет 0,5, это значит, что одна треть активов предприятия формируется (финансируется) банками и кредиторами. Если доля источников собственных средств в валюте баланса составляет 50 % и более, то обычно считают, что у предприятия стабильное финансовое состояние. Если отношение текущих (оборотных) активов к краткосрочной задолженности составляет меньше единицы, это значит, что внешние обязательства нечем оплатить. Если, наоборот, предприятие располагает большой суммой свободных средств (при значительном превышении текущих активов над долгами), оно обычно использует дорогостоящие активы, так как прибыль, получаемая с текущих активов, как правило, ниже процентных ставок за заемные средства. Оптимальным вариантом формирования финансового потенциала предприятия в условиях рыночной экономики считается такой, при котором основные средства и другие внеоборотные активы приобретаются за счет собственного капитала, оборотные активы — на одну четверть за счет долгосрочных кредитов и займов и на три четверти — за счет краткосрочных кредитов и кредиторской задолженности. Мировой практикой функционирования предприятий в условиях рыночных отношений доказано, что предприниматель работает лучше, если меньше свой и больше чужой капитал. Следует иметь в виду, что доля привлеченного капитала в общих источниках средств зависит от соотношения процентных ставок за кредит и ставок дивидендов. Если процентные ставки за кредит ниже ставок дивидендов, то необходимо расширять использование краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов.

В фирме «Торговый дом*» доля источников собственных средств в активах на конец года по данным третьего раздела бухгалтерского баланса составила 58,3 % против 58,1 % на начало года. Кроме того, она использует долгосрочные кредиты банков (их удельный вес в валюте баланса на конец года составил 5,6 %). Источники собственных средств полностью покрывают долгосрочные и

нематериальные активы и значительную часть текущих (оборотных) активов (см. данные табл. 5.2 и 5.3).

При определении доли собственного капитала в валюте бухгалтерского баланса следует учитывать, что часть источников собственных средств отражается в четвертом разделе баланса «Доходы и расходы». Анализ состава, структуры и динамики собственного капитала подробно рассмотрен в § 5.6.

В зарубежной аналитической практике для оценки платежной готовности предприятия изучают в динамике за ряд лет:

- коэффициент эффективности использования собственного капитала как отношение годовой суммы прибыли к среднегодовой величине уставного фонда или всего собственного капитала;
- коэффициент эффективности использования активов (отношение годовой суммы прибыли к активам торгового предприятия);
- коэффициент текущей платежной готовности (отношение денежных средств в кассе, на расчетном и других счетах в банке к разности между кредиторской и дебиторской задолженностью);
- коэффициент маневренности собственного капитала (отношение источников собственных средств, вложенных в оборотные активы, ко всему собственному капиталу).

В акционерных и кооперативных предприятиях, обществах с ограниченной ответственностью важным вопросом анализа финансовой устойчивости является изучение сохранности собственных финансовых ресурсов, сконцентрированных в уставном, акционерном или паевом фондах, а также показатели рыночной активности, эффективности хозяйствования. **Показатели рыночной активности** позволяют дать оценку отдачи на свой капитал, **вложенный** в активы предприятия. К ним относятся:

- доход (прибыль) на одну акцию (отношение чистой прибыли к общему числу акций в обращении);
- доход (прибыль) на одну обыкновенную акцию (отношение чистой прибыли за минусом суммы дивидендов по привилегированным акциям к числу обыкновенных акций);
- дивиденды на одну обыкновенную акцию (отношение суммы дивидендов по обыкновенным акциям к их общему количеству);
- ценность (дивидендный доход) акций (отношение дивиденда, выплачиваемого по акциям, к их рыночной стоимости);
- ценность (дивидендный доход) обыкновенных акций (отношение дивиденда, выплачиваемого по обыкновенным акциям, к их рыночной стоимости);
- дивидендный выход (доля чистой прибыли, выплачиваемой акционерам в виде дивидендов);
- рыночная стоимость обыкновенной акции (отношение рыночной стоимости всех обыкновенных акций к общему их числу);

- рентабельность акционерного капитала (чистая прибыль за год к среднегодовой стоимости акционерного капитала);
- коэффициент участия акционеров в собственном капитале (уставный капитал к общему итогу третьего раздела пассива баланса) и др.

По данным бухгалтерского баланса можно изучить платежную способность предприятия только на дату его составления. Для оперативного контроля платежеспособности предприятия необходимо составлять платежный календарь, в котором подсчитываются наличные и ожидаемые поступления денежных средств и краткосрочные платежные обязательства за определенный период (за 5, 10, 15 дней, месяц, квартал, год). После подсчета предстоящих поступлений денежных средств и предстоящих платежей производится их сопоставление. Если окажется, что денежные ресурсы полностью покрывают предстоящие платежи, это значит, что предприятие в будущем анализируемом периоде будет иметь устойчивое финансовое состояние. В случаях, когда платежи превышают наличные и ожидаемые платежные средства, предприятие должно разработать меры по улучшению хозяйственной и другой деятельности, укреплению финансов. К ним, в частности, относятся меры по развитию производства готовой продукции, работ и услуг, росту товарооборота, реализации излишних, ненужных материалов, сырья, инвентаря, других товарно-материальных ценностей; временному прекращению закупки товаров, сырья и материалов, имеющихся в достаточном количестве у предприятия; сдаче всей порожней тары и поступлению платежей за сданную тару; своевременному погашению дебиторской задолженности и укреплению расчетно-платежиной дисциплины; росту доходов, прибыли, экономии издержек производства и обращения и т.п.

5.4. Анализ состава, динамики и эффективности использования оборотных активов

Проводя анализ оборотных средств, необходимо их различать по роли в создании продукта — оборотные средства в сфере обращения и оборотные средства в сфере производства. К оборотным средствам в сфере обращения относятся активы, обслуживающие процесс реализации: готовая продукция, товары, денежные средства, товары отгруженные, дебиторы. Оборотные средства, относящиеся к сфере производства, включают производственные запасы материальных ценностей и незавершенное производство. Торговые предприятия, если они не осуществляют производственную деятельность, имеют оборотные активы только в сфере обращения.

В процессе анализа изучают состояние и динамику оборотных средств, их общий размер, состав, структуру, причины изменения, эффективность использования, источники формирования. Если по отдельным видам оборотных активов установлены нормативы, то анализ проводят и в сопоставлении с ними. До проведения анализа необходимо оборотные средства привести в

сопоставимый вид. В частности, при изменении цен и тарифов следует определить оборотные активы в сопоставимой оценке (используя индексный метод пересчета) и измерить влияние инфляционных факторов на их размер.

При анализе финансового состояния торгового предприятия товарные запасы изучают по покупной стоимости, основные средства и нематериальные активы — по остаточной стоимости. Фактические товарные запасы по покупной стоимости определяют следующим образом: из остатков товаров на складах и на предприятиях розничной торговли по розничным (продажным) ценам вычитают торговые и оптовые надбавки на остаток нереализованных товаров.

Товарные запасы и денежные средства в кассе и в пути принято изучать не только в сумме, но и в днях оборота. При их расчете в днях оборота должна быть обеспечена сопоставимость данных. Так, если товарные запасы исчислены по покупной стоимости, то и товарооборот включают в расчет в аналогичной оценке. Для определения товарооборота по покупной стоимости необходимо из его объема по розничным ценам вычесть реализованные торговые надбавки (валовой доход). При расчете денежных средств в кассе и в пути в днях оборота товарооборот обычно берут в розничных (продажных) ценах.

Определим розничный товарооборот торгового предприятия по покупной стоимости (млн р.):

- фактически за прошлый год $36\,295 - 7\,580 = 28\,715$;
- по плану за отчетный год $40\,250 - 8\,199 = 32\,051$;
- фактически за отчетный год $41\,377 - 8\,533 = 32\,844$.

По фирме «Торговый дом» определим фактические товарные запасы в днях (исходя из товарооборота отчетного года):

- на начало года $3\,305 : (32\,844 : 360) = 36,23$;
- на конец года $3\,584 : (32\,844 : 360) = 39,28$.

Рассчитаем фактические остатки денежных средств по торговому предприятию (в днях):

- на начало года $372 : (41\,377 : 360) = 3,24$;
- на конец года $437 : (41\,377 : 360) = 3,80$.

За отчетный год остатки товаров в днях возросли на 3,05 дня ($39,28 - 36,23$); денежных средств — на 0,56 дня ($3,80 - 3,24$).

Особое внимание уделяется изучению причин выявленных отклонений по отдельным видам оборотных активов и разработке мер по их оптимизации. Рост товарных запасов в сумме и в днях может быть результатом недостатков в организации торговли, рекламе, изучении спроса покупателей, другой маркетинговой деятельности, наличия залежалых и неходовых товаров. Большие остатки денежных средств в кассе и в пути возникают в связи с неритмичным развитием розничного товарооборота, несвоевременной сдачей выручки в банк и неиспользуемых денежных средств, другими нарушениями кассовой дисциплины. Сверхнормативные остатки прочих товарно-материальных ценностей являются результатом наличия или приобретения излишних и

ненужных материалов, сырья, топлива, других материальных ценностей. Снизить запасы товаров, материалов, сырья, топлива до оптимальных размеров можно путем их оптовой реализации или бартерных сделок, равномерного и частого завоза. Нормализации остатков товаров и денежных средств в кассе и в пути способствует ритмичное развитие розничного товарооборота. Остатки порожней тары можно минимизировать за счет своевременного ее возврата поставщикам, ускорения сдачи тарособирающим предприятиям, организации централизованного вывоза тары.

На счетах в банке должны храниться минимально необходимые суммы денежных средств, а все свободные их остатки следует перечислять в досрочное погашение полученных кредитов, вкладывать в ценные бумаги, предоставлять коммерческий кредит юридическим и физическим лицам. При перерасходе средств фондов специального назначения и резервов основное внимание уделяется разработке мер по его погашению и предупреждению.

Одним из основных показателей оценки эффективности использования оборотных активов является их оборачиваемость. Ее обычно определяют в днях оборота делением средних остатков оборотных средств на среднедневной товарооборот или умножением средних остатков оборотных средств на число дней анализируемого периода и делением на товарооборот за этот период. Среднегодовые остатки оборотных средств могут определяться по формулам средней хронологической или средней арифметической (по данным текущего учета и отчетности). При расчете показателей оборачиваемости оборотных средств должна быть обеспечена сопоставимость данных. Так, если средние товарные запасы включены в расчет по покупной стоимости, то и товарооборот берут в такой же оценке. Аналогичного принципа следует придерживаться и при определении оборачиваемости товаров отгруженных. При исчислении оборачиваемости других видов оборотных активов в розничной торговле товарооборот принято брать в розничных ценах (в общественном питании — по продажной стоимости). Оборачиваемость в днях (время обращения) по всем видам оборотных средств определяют путем ее суммирования по отдельным видам оборотных активов. Оборачиваемость может изучаться и в количестве оборотов (скорость обращения) делением объема товарооборота за изучаемый период на средние остатки оборотных активов.

Оборачиваемость оборотных средств обычно изучают в динамике. По отдельным видам оборотных активов и по предприятию в целом устанавливают, насколько ускорилась или замедлилась их оборачиваемость и сколько в результате этого высвобождено или дополнительно вложено средств. Для определения суммы средств, высвобожденных или дополнительно вложенных в результате изменения времени обращения оборотных активов, необходимо фактический среднедневной товарооборот отчетного периода умножить на ускорение или замедление оборачиваемости оборотных средств в днях. При этом в розничной торговле по товарным запасам среднедневной товарооборот обычно берут по покупной стои-

мости, по остальным видам оборотных активов — в розничных ценах (на предприятиях общественного питания — по продажной стоимости).

Используя прием цепных подстановок, можно измерить влияние на оборачиваемость оборотных средств изменения их средних остатков и объема товарооборота. Для этого предварительно определяют условную оборачиваемость оборотных активов в днях при фактических их остатках отчетного периода и фактическом товарообороте прошлого периода. Если из условной оборачиваемости оборотных средств вычесть показатель времени их обращения за прошлый период, определим влияние на оборачиваемость изменения остатков оборотных активов, а из фактической оборачиваемости условную — изменения объема товарооборота. Результаты анализа оборачиваемости оборотных средств оформляются специальной таблицей (табл. 5.8).

Ускорение оборачиваемости товаров и других товарно-материальных ценностей на 1,65 дня высвободило из оборота 158 млн р. средств. Замедление времени обращения дебиторской задолженности и прочих активов на 0,19 дня потребовало дополнительного привлечения средств в хозяйственный оборот в размере 22 млн р. На оборачиваемость оборотных активов положительное влияние оказал рост розничного товарооборота, в результате время их обращения ускорилось на 6,62 дня. Если бы не было увеличения средних остатков оборотных средств, то их оборачиваемость ускорилась бы на 5,16 дня. В процессе дальнейшего анализа необходимо установить причины роста остатков текущих активов и выявить резервы ускорения их оборачиваемости.

Оборачиваемость текущих активов изучается и в количестве оборотов (скорость их обращения). Определим скорость обращения оборотных средств по акционерному обществу «Торговый дом» (в оборотах):

- фактически за прошлый год $36\,295 : 3984 = 9,1$;
- фактически за отчетный год $41\,377 : 4417 = 9,4$.

Итак, скорость обращения оборотных активов по торговому предприятию в динамике возросла на 0,3 оборота (9,4 - 9,1), что составляет 3,3 % ($0,3 : 9,1 \times 100$).

По прочим товарно-материальным ценностям (материалам, сырью, топливу, горючему, таре) оборачиваемость, исчисленная к объему товарооборота, не совсем точно характеризует время их обращения. В связи с этим по прочим товарно-материальным ценностям необходимо также определять оборачиваемость исходя из среднедневного их расхода. Этот показатель принято называть **частной оборачиваемостью оборотных активов**. Частные показатели оборачиваемости оборотных средств исчисляются делением средних остатков отдельных видов прочих товарно-материальных ценностей на среднедневной их расход. По дебиторской задолженности частный показатель оборачиваемости определяют отношением средних ее остатков к среднедневной сумме погашения. Частные показатели оборачиваемости оборотных активов показывают, за сколько дней в среднем расходуются (обновляются) остатки прочих товарно-материальных ценностей, а по дебиторской задолженности — за

какой период она погашается.

Показателем эффективности использования оборотных активов является также уровень их рентабельности, определяемый отношением годовой суммы прибыли к среднегодовым остаткам оборотных средств. Рентабельность оборотных активов обычно изучают за длительный период (5-10 лет); анализируют абсолютные размеры и темпы ее изменения, а главное, выявляют прогнозные резервы роста. Для обобщающей оценки эффективности использования оборотных активов рассчитывают интегральный показатель, определяемый путем извлечения квадратного корня из произведения темпов роста или снижения оборачиваемости оборотных средств (в количестве оборотов) и их рентабельности. Интегральный показатель эффективности использования оборотных активов изучают по темпам его изменения за ряд лет. Рост темпов интегрального показателя эффективности оборотных средств свидетельствует об улучшении их использования. Завершается анализ обобщением имеющихся резервов оптимизации остатков оборотных активов и повышения эффективности их использования.

Таблица 5.8

Динамика фактической оборачиваемости оборотных

Вид оборотных (текущих) активов	Фактический розничный товароборот, к которому исчислена оборачиваемость, млн р.		Фактические среднегодовые остатки оборотных активов, млн р.		Время обращения оборотных активов, дни			
	прош- лый год	отчет- ный год	прош- лый год	отчет- ный год	прош- лый год	отчет- ный год	отклонение от прошлого года	
							уско- рение (-)	замед- ление (+)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Товарные запасы (по покупной стоимости)	28 715	32 844	3 087	3 408	38,70	37,35	-1,35	-
Другие товарно-материальные ценности	36 295	41 377	282	301	2,80	2,62	-0,18	-
Денежные средства	36 295	41 377	368	406	3,65	3,53	-0,12	-
Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-	-	-	-
Дебиторы	36 295	41 377	236	284	2,34	2,47	-	+0,13
Прочие оборотные активы	36 295	41 377	11	18	0,10	0,16	-	+0,06
<i>Всего</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	3 984	4 417	47,59	46,13	-1,65	+0,19
							-1,46	

активов по ОАО «Торговый дом»

Влияние изменения оборачиваемости на размер оборотных активов, млн р.		Время обращения оборотных активов в днях при средних их остатках отчетного года и товарообороте прошлого года	Влияние на время обращения текущих активов в днях изменения	
высвобождено средств в результате ускорения оборачиваемости	дополнительно вложено средств в результате замедления оборачиваемости		средних остатков оборотных средств (гр. 12 - гр. 6)	объема розничного товарооборота (гр. 7 - гр. 12)
10	11	12	13	14
-123	-	42,73	+4,03	-5,38
-21	-	2,99	+0,19	-0,37
-14	-	4,03	+0,38	-0,50
-	-	-	-	-
-	+15	2,82	+0,48	-0,35
-	+7	0,18	+0,08	-0,02
-158	+22	52,75	+5,16	-6,62
	-136		-1,46	

5.5. Анализ состояния расчетов, дебиторской и кредиторской задолженности

Торговые предприятия и их ассоциации имеют многообразные экономические связи с другими субъектами хозяйствования, непосредственно вступая с ними в расчеты. Экономические расчеты должны быть построены таким образом, чтобы все платежи проходили в сжатые сроки. Соблюдение платежной дисциплины предполагает своевременное выполнение обязательств по платежам за товары и услуги, расчетам с банком, финансовыми органами, со всеми юридическими и физическими лицами.

Нормальной считается дебиторская и кредиторская задолженность, возникшая в связи с установленной системой расчетов, срок погашения которой не наступил. В условиях рыночного механизма хозяйствования существуют определенные принципы взаимоотношения с покупателями и поставщиками, которые упрощенно можно изложить следующим образом: продавай с немедленной последующей или предварительной оплатой; покупай в кредит (с рассрочкой); кредитуй покупателя на срок меньший, чем тот, на который получаешь кредит у поставщика; при сделке обязательно определяй и изучай платежеспособность партнера. В ходе анализа следует установить, как соблюдаются эти требования, как предприятие совершенствует расчетно-платежные отношения и учет расчетов с поставщиками, покупателями, другими юридическими и физическими лицами. При существующих в нашей стране условиях дебиторская задолженность относится к наименее ликвидной части активов; значительная ее часть может быть отнесена к безнадежной задолженности, так как при взаиморасчетах в большинстве случаев невозможно добиться полного и качественного выполнения обязательств со стороны контрагентов.

Наличие дебиторской задолженности, а тем более ее рост ведут к возникновению потребности в дополнительных источниках средств, ухудшают финансовое состояние предприятия. Цель анализа — выявление путей, возможностей и резервов оптимизации расчетов, совершенствования их учета, контроля, обеспечения сохранности средств, вложенных в расчеты, и на этой основе — предупреждение образования, а тем более роста дебиторской задолженности, особенно просроченной и безнадежной ко взысканию. Анализ дебиторской задолженности обычно проводят в динамике по ее видам, а внутри их — по отдельным суммам с использованием данных текущего учета, отчетности, а в необходимых случаях и хозяйственно-правовых документов. Особое внимание уделяют изучению дебиторской задолженности с длительными сроками возникновения и прежде всего просроченной. Время возникновения каждого долга, его сущность и размер (с учетом инфляции) определяют по данным аналитического учета дебиторов. Торговое предприятие должно отдельно вести учет просроченной и другой нереальной по взысканию задолженности (по каждому дебитору). Тщательно проанализировав расчеты с каждым дебитором,

принимают меры ко взысканию задолженности. По долгам, по которым истекли сроки погашения (оплаты), необходимо оформить соответствующие документы для передачи в суд для принудительного взыскания. При инвентаризации в конце года все расчеты должны быть тщательно проверены, суммы долгов подтверждены. Возвратность дебиторской задолженности определяется на основе изучения ее состояния и прошлого опыта погашения долгов.

Изучение дебиторской задолженности по срокам возникновения позволяет предупредить ее списание на убытки. Дебиторская задолженность по срокам возникновения может группироваться следующим образом: до одного месяца, от одного до трех месяцев, от трех до шести месяцев, от шести до девяти месяцев, от девяти месяцев до одного года, от одного года до двух лет, от двух до трех лет, более трех лет.

Исследования отечественных и зарубежных ученых показывают, что дебиторская задолженность со сроками возникновения 720 дней (2 года), как правило, является безнадежной ко взысканию. По данным Министерства торговли США из дебиторской задолженности со сроками погашения до 30 дней к разряду безнадежной ко взысканию относится 4 %; от 31 до 60 дней — 10 %; от 61 до 90 дней — 17 %; от 91 до 120 дней — , 26 %. При дальнейшем увеличении срока ее погашения на очередные 30 дней доля безнадежных долгов повышается в среднем на 3-4 %.

Рассчитав срок погашаемое™ дебиторской задолженности (ее оборачиваемость) в днях, можно определить сумму безнадежной ко взысканию дебиторской задолженности (по отдельным ее видам и по общей сумме), используя приведенные выше показатели оценки ее безнадежности ко взысканию.

Необходимо отметить, что наличие дебиторской задолженности оказывает значительное влияние на финансовую устойчивость предприятий. Проводимый экономический анализ показывает, что если доля дебиторской задолженности в активах субъекта предпринимательской деятельности составляет 50 % и более, он обычно является потенциальным банкротом.

В связи с тем что дебиторская задолженность по разным причинам может быть списана на убытки или за счет резерва по сомнительным долгам, следует определить и изучить реальную (действительную) сумму ее снижения или повышения. Для исчисления реальной суммы изменения дебиторской задолженности необходимо к задолженности на конец года приплюсовать ее суммы, списанные на убытки и за счет резерва по сомнительным долгам, и вычесть задолженность на начало года. Информация и алгоритм расчета реальной суммы дебиторской задолженности по торговому предприятию приведены в табл. 5.9.

Динамика дебиторской задолженности

Вид дебиторской задолженности	Числится дебиторской задолженности по бухгалтерскому балансу			
	на начало года		на конец года	
	сумма	удельный вес, %	сумма	удельный вес, %
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, всего	—	—	—	—
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты:				
расчеты с покупателями и заказчиками	28	10,4	45	15,5
задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал	—	—	—	—
расчеты с разными дебиторами	172	63,9	154	52,9
прочая дебиторская задолженность	69	25,7	92	31,6
Итого краткосрочная дебиторская задолженность	269	100	291	100
В том числе просроченная краткосрочная дебиторская задолженность	56	20,8	65	22,3
Всего долгосрочная и краткосрочная дебиторская задолженность	269	100	291	100
В том числе просроченная долгосрочная и краткосрочная дебиторская задолженность	56	20,8	65	22,3

Таблица 5.9

по ОАО «Торговый дом», млн р.

Изменения суммы задолженности по балансу за отчетный год		Списано задолженности в отчетном году на убытки	Реальная сумма изменения дебиторской задолженности (с учетом списанной на убытки)	
снижение (-)	повышение (+)		снижение (-)	повышение (+)
—	—	—	—	—
—	+17	—	—	+17
—	—	—	—	—
-18	—	24	—	+6
—	+23	—	—	+23
-18	+40	24	—	+46
+22			+46	
—	+9	—	—	—
-18	+40	24	—	+46
+22			+46	
—	+9	—	—	—

Дебиторская задолженность по балансу за год возросла на 22 млн р. (291 - 269), или на 8,2 % ($22 : 269 \times 100$). За отчетный год списано на убытки дебиторской задолженности по различным причинам 24 млн р. Если же учесть эти списания, то дебиторская задолженность возросла на 46 млн р. Просроченная дебиторская задолженность на конец года составила 65 млн р. (22,3 % от всей суммы задолженности) и за изучаемый период возросла на 9 млн р. (65 — 56), что составляет 16,1 % ($9 : 56 \times 100$). Абсолютный и относительный рост просроченной дебиторской задолженности отрицательно влияет на платежеспособность фирмы «Торговый дом».

В торговле основное место занимает дебиторская задолженность по расчетам за товары, которую анализируют особенно детально и глубоко. По товарам отгруженным изучают своевременность оформления и сдачи в банк для оплаты расчетных документов. По каждому случаю несвоевременной сдачи в банк документов устанавливают причины и виновников задержек и принимают меры по улучшению расчетов. Товары отгруженные анализируют по данным текущего учета в разрезе их следующих видов: товары отгруженные и сданные работы по переданным в банк для оплаты расчетным документам, сроки оплаты которых не наступили; товары отгруженные, расчетные документы по которым не сданы в банк для оплаты; товары отгруженные по расчетным документам, не оплаченным в срок покупателями; товары на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа от акцепта.

Изменения остатков товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил, могут происходить под влиянием различных факторов и прежде всего в связи с изменением объема реализации, ритмичности отгрузки товаров, подачи транспорта и др. Влияние развития товарооборота определяют сравнением темпов роста (снижения) остатков товаров отгруженных и темпов изменения реализации товаров за изучаемый период. Одновременно анализируют длительность документооборота, выявляют случаи и причины нарушения сроков и порядка расчетов.

Изучая просроченную задолженность покупателей, определяют дату ее возникновения, причины и принимают меры по ускорению получения причитающихся сумм. Если покупатель систематически является неплатежеспособным, то необходимо принять следующие меры по своевременному поступлению платежей за отгруженные товары: расчеты путем предварительной их оплаты, посредством аккредитивов, векселей, чеков и т.п. По каждой сумме товаров отгруженных, находящихся на ответственном [■] хранении у покупателей в связи с отказом от акцепта, выясняют % причины отказа покупателей от приемки поступивших товаров и принимают меры по их возврату или переотправке другим покупателям. Наличие значительных размеров и высоких темпов роста товаров отгруженных и другой дебиторской задолженности чаще всего является результатом взаимных неплатежей.

Анализ расчетов с дебиторами по претензиям должен проводиться в увязке с

изучением организации претензионной работы I и учета этой задолженности. Особенно детально анализируют задолженности по недостаткам, растратам, хищению и порче товаров и другого имущества. Наличие, а тем более ее рост указывают I на недостатки в обеспечении сохранности товарно-материальных, денежных и других ценностей и их учете. Предупредить недостачу и порчу товаров и другого имущества можно правильным подбором, подготовкой и расстановкой кадров и прежде всего материально ответственных лиц, совершенствованием учета и контроля, улучшением условий транспортировки, хранения и отпуска товаров, повышением качества проводимых инвентаризаций. В связи с этим анализ задолженности по недостаткам, хищениям и порче товаров следует проводить в увязке с изучением указанных выше вопросов. По данным текущего учета необходимо проверить, как погашается задолженность и все ли используются возможности для ее предупреждения.

Изучая задолженность за товары, проданные в кредит, выявляют возможности совершенствования расчетов с покупателями, предупреждения образования просроченной задолженности и ее списания на убытки. Задолженность за товары, проданные в кредит, может быть списана на убытки в связи с неплатежеспособностью должников и по другим причинам, что следует учитывать при определении реальной суммы ее изменения за анализируемый период.

Наличие дебиторской задолженности за покупателями и заказчиками показывает, что торговое предприятие отпускает товары без предварительного перечисления причитающихся ему платежей. Расчеты с покупателями, которые постоянно получают товары, должны быть организованы в порядке плановых платежей, предварительной оплаты или других оптимальных форм расчетов, чтобы предупредить возникновение дебиторской задолженности. Высокие темпы роста дебиторской задолженности . по расчетам с покупателями и заказчиками по векселям полученным нередко свидетельствуют о том, что предприятие активно использует стратегию товарных кредитов для оптовых покупателей. Кредитуя их, предприятие фактически делится с покупателями частью своего дохода. В то же время, когда платежи предприятию задерживаются, оно вынуждено брать банковские кредиты для обеспечения своей хозяйственной деятельности.

При изучении задолженности по прочим дебиторам выясняют, нет ли случаев перекрытия дебиторской задолженности кредиторской с целью искусственного улучшения состояния расчетов. В число прочих дебиторов могут входить долги работников по заработной плате, чего не может быть на предприятиях, где упорядочено ее начисление и нет необоснованного авансирования в счет будущего заработка. В условиях инфляции дебиторская задолженность, как и многие другие активы и пассивы, обесценивается. В связи с этим необходимо подсчитать потери от ее обесценения и определить реальную сумму задолженности. По акционерному обществу «Торговый дом»

среднегодовые остатки дебиторской задолженности за отчетный год составили 284 млн р. Уровень инфляции равен 1,109 раза. Следовательно, в связи с инфляционными процессами дебиторская задолженность обесценилась на 28 млн р. $[284 - (284 : 1,109)]$, или на 9,9 % $(28 : 284 \times 100)$. Реальная сумма дебиторской задолженности составляет 256 млн р. $(284 - 28)$. Наличие дебиторской задолженности обычно требует дополнительного привлечения кредитов и займов. Анализируемое торговое предприятие платит банку за полученные кредиты 30 % годовых. Таким образом, постоянное наличие дебиторской задолженности привело к росту расходов фирмы «Торговый дом» по процентам за кредит в сумме 85 млн р. $(284 \times 30 : 100)$. Списано за отчетный год на убытки дебиторской задолженности 24 млн р. Всего потери от наличия дебиторской задолженности составили 137 млн р. $(28 + 85 + 24)$.

В условиях становления и развития рыночной экономики кредиторская задолженность обычно является разновидностью коммерческого кредита и важным фактором стабилизации финансового состояния предприятия. Кредиторскую задолженность, как и дебиторскую, изучают в динамике по предприятию в целом (по общему размеру), по отдельным ее видам и суммам. Для оценки кредиторской задолженности определяют удельный ее вес в формировании финансовых ресурсов предприятия, выделив ту часть кредиторской задолженности, которая является одним из основных источников формирования товарных запасов, покрытия оборотных активов. При определении реального размера снижения или повышения кредиторской задолженности следует учитывать кредиторскую и депонентскую задолженности с истекшими сроками исковой давности, перечисленную на увеличение доходов (прибыли) предприятия. Результаты анализа динамики кредиторской задолженности оформляют составлением табл. 5.10.

По торговому предприятию кредиторская задолженность за отчетный год возросла на 371 млн р., или на 13,4 % $(371 : 2764 \times 100)$, в том числе по одним видам задолженность увеличилась на 450 млн р., по другим — уменьшилась на 79 млн р. Если же учесть сумму кредиторской и депонентской задолженности, списанной на увеличение прибыли (35 млн р.), то она возросла на 406 млн р., что составляет 14,7 % $(406 : 2764 \times 100)$. Как недостаток необходимо отметить наличие на начало и конец года просроченной кредиторской задолженности.

Основное место в кредиторской задолженности торговых предприятий занимает задолженность поставщикам за товары и тару. Изучая эту задолженность, необходимо выявить пути и возможности упрощения расчетов с поставщиками, сокращения сроков документооборота, воздействия на поставщиков с целью своевременного оформления и предъявления товарных и расчетных документов. Особое внимание уделяют выявлению возможностей расширения закупки товаров на льготных условиях (например, оплату поставщикам за поступившие товары производить после их розничной реализации), увеличению доли кредиторской задолженности в формировании

товарных запасов и других оборотных активов. Детально анализируют причины возникновения задолженности поставщикам по неотфактурованным поставкам, так как несвоевременное представление поставщиками товарных и расчетно-платежных документов задерживает реализацию товаров и замедляет их оборачиваемость.

Постоянное наличие кредиторской задолженности положительно сказывается на финансовом состоянии предприятия, так как в условиях инфляции она обесценивается, а главное, уменьшается потребность в получении кредитов и займов. Среднегодовые остатки кредиторской задолженности по акционерному обществу «Торговый дом» в отчетном году составили 2956 млн р. В результате инфляционных процессов она обесценилась на 291 млн р. $[2956 - (2956 : 1,109)]$, или на 9,8 % $(291 : 2956 \times 100)$. Благодаря наличию кредиторской и депонентской задолженности фирма «Торговый дом» получила экономию по статье «Проценты за пользование кредитами и займами» 887 млн р. $(2956 \times 30 : 100)$. Списано за отчетный год на прибыль кредиторской задолженности 35 млн р. Всего доходы составили 1213 млн р. $(291 + 887 + 35)$.

Торговое предприятие от изменения суммы дебиторской и кредиторской задолженности (в результате инфляционных процессов) в конечном счете получило доходы 263 млн р. $(291 - 28)$. Аналогично подсчитываются финансовые результаты (доходы или убытки) за счет указанного фактора (инфляции) по другим активам и пассивам.

Для оценки кредиторской задолженности, использования коммерческого кредита необходимо определить и проанализировать среднюю продолжительность ее использования (нахождения). Средняя продолжительность использования кредиторской задолженности (в днях) рассчитывается отношением средних ее остатков на среднедневную сумму погашения кредиторской задолженности. Средние сроки погашения кредиторской задолженности обычно изучают в динамике за ряд лет. Дебиторская и кредиторская задолженности должны анализироваться комплексно, что позволит полнее и глубже их изучить и оценить. Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей обычно оформляется специальной таблицей (табл. 5.11).

Кредиторская задолженность превышает дебиторскую на 2844 млн р. $(3135 - 291)$, или в 10,8 раза, что является важным фактором финансовой стабильности предприятия. Дебиторская задолженность по отдельным видам превышает кредиторскую только на 165 млн р., что составляет 56,7 % $(165 : 291 \times 100)$ к общей сумме дебиторской задолженности на конец года.

Динамика кредиторской задолженности

Вид кредиторской задолженности	Числится кредиторской задолженности по бухгалтерскому балансу			
	на начало года		на конец года	
	сумма	удельный вес, %	сумма	удельный вес, %
Долгосрочная кредиторская задолженность, всего	—	—	—	—
Краткосрочная кредиторская задолженность:				
расчеты с поставщиками и подрядчиками	2 209	79,9	2 596	82,8
расчеты с акционерами (учредителями) по выплате доходов (дивидендов)	—	—	—	—
расчеты по налогам и сборам	245	8,9	166	5,3
расчеты по социальному страхованию и обеспечению	40	1,4	42	1,3
расчеты по оплате труда	179	6,5	205	6,6
расчеты по прочим операциям с персоналом	—	—	—	—
расчеты с разными кредиторами	91	3,3	126	4,0
Итого краткосрочная кредиторская задолженность	2 764	100	3 135	100
В том числе просроченная кредиторская задолженность	185	6,7	127	4,1
Всего долгосрочная и краткосрочная кредиторская задолженность	2 764	100	3 135	100
В том числе просроченная долгосрочная и краткосрочная кредиторская задолженность	185	6,7	127	4,1

Таблица 5.10

по ОАО «Торговый дом», млн р.

Изменения суммы задолженности по балансу за отчетный год		Списано в отчетном году кредиторской задолженности на прибыль	Реальная сумма изменения кредиторской задолженности за год (с учетом списанной на увеличение прибыли)	
снижение (-)	повышение (+)		снижение (-)	повышение (+)
—	—	—	—	—
—	+387	19	—	+406
—	—	—	—	—
-79	—	—	-79	—
—	+2	—	—	+2
—	+26	2	—	+28
—	—	—	—	—
—	+35	14	—	+49
-79	+450	35	-79	+485
	+371		+406	
-58	—	—	—	—
-79	+450	35	-79	+485
	+371		+406	
-58	—	—	—	—

Таблица 5.11

Сравнительный анализ дебиторской
по ОАО «Торговый дом» на

Вид задолженности	Сумма дебиторской задолженности	Сумма кредиторской задолженности
Расчеты:		
с поставщиками и подрядчиками за товары, работы и услуги	—	2 596
с покупателями и заказчиками	45	—
по векселям выданным и полученным	—	—
по авансам выданным и полученным	—	—
по налогам и сборам	—	166
по социальному страхованию и обеспечению	—	42
по оплате труда	—	205
с разными дебиторами и кредиторами	154	126
с прочими дебиторами и кредиторами	92	—
<i>Всего</i>	291	3 135
	+2 844	

и кредиторской задолженностей
конец отчетного года, млн р.

Превышение задолженности	
дебиторской над кредиторской	кредиторской над дебиторской
—	+2 596
+45	—
—	—
—	—
—	+166
—	+42
—	+205
+28	—
+92	—
+165	+3 009
+2 844	

Путем составления специальной аналитической таблицы необходимо по каждому виду дебиторской задолженности изучить ее движение за отчетный год (возникновение, погашение, списание и остатки). Форма таблицы может быть следующая (табл. 5.12). Для обобщающей оценки состояния расчетов, дебиторской и кредиторской задолженности, используя данные месячных статистических «Отчетов о задолженности предприятия» (форма № 6-ф), следует детально проанализировать всю и особенно просроченную задолженность. По акционерному обществу «Торговый дом» состояние расчетов характеризуется следующими данными (табл. 5.13).

Торговое предприятие имеет в значительных размерах просроченную задолженность по краткосрочным кредитам банка, по расчетам с дебиторами и кредиторами, что свидетельствует о недостатках в финансово-хозяйственной деятельности и прежде всего в системе расчетов. При последующем анализе следует установить причины недостатков в расчетно-платежной дисциплине, а главное, разработать меры по улучшению взаимоотношений с⁴ поставщиками, покупателями, банками, финансовыми органами, другими юридическими и физическими лицами.

Таблица 5.12

**Информация о движении дебиторской задолженности
по торговому предприятию за отчетный год, млн р.**

Вид дебиторской задолженности	На начало года	На конец года	Движение дебиторской задолженности за год			Реальная сумма изменения дебиторской задолженности за год (с учетом списанной)	
			возникло	погашено	списано	снижение (гр. 3 + + гр. 6 - гр. 2)	повышение (гр. 3 + + гр. 6 - гр. 2)
1	2	3	4	5	6	7	8

Состояние расчетов фирмы «Торговый дом» с предприятиями стран ближнего и дальнего зарубежья характеризуется данными табл. 5.14-5.15. Аналогичная таблица составляется при анализе движения кредиторской задолженности.

Информация о состоянии расчетов

Показатель	Фактическая			
	всего		в том числе	
	на начало года	на конец года	итого	
			на начало года	на конец года
Дебиторская задолженность, всего	269	291	56	65
В том числе задолженность за товары (в отпускных ценах)	28	45	20	33
Кредиторская задолженность, всего	2 764	3 135	185	127
В том числе:				
поставщикам за товары	2 209	2 596	173	116
по налогам и сборам	245	166	—	—
по социальному страхованию и обеспечению	40	42	—	—
по оплате труда	179	205	5	7
Задолженность по полученным займам	—	—	—	—
Задолженность по кредитам банков	1 058	1 009	107	128
В том числе:				
по краткосрочным кредитам банков	455	406	107	128

Таблица 5.13

по ОАО «Торговый дом» за отчетный год

задолженность, млн р.							
просроченная задолженность							
свыше трех месяцев		свыше шести месяцев		свыше одного года		свыше трех лет	
на начало года	на конец года	на начало года	на конец года	на начало года	на конец года	на начало года	на конец года
56	65	29	34	22	30	—	—
20	26	12	20	7	14	—	—
156	118	134	103	92	86	—	—
150	111	132	100	90	84	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
3	4	2	3	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
107	128	—	—	—	—	—	—
107	128	—	—	—	—	—	—

Информация о состоянии расчетов ОАО «Торговый дом» со странами

Страна	Объем отгруженных товаров за отчетный год	Фактическая	
		дебиторская задолженность	
		всего	в том числе за товары
Беларусь	9 210	246	—
Азербайджан	—	—	—
Армения	—	—	—
Грузия	—	—	—
Казахстан	—	—	—
Кыргызстан	—	—	—
Латвия	—	—	—
Литва	946	—	—
Молдова	2 146	—	—
Россия	1 783	45	45
Таджикистан	—	—	—
Туркмения	—	—	—
Узбекистан	—	—	—
Украина	849	—	—
Эстония	—	—	—
Другие страны	—	—	—
<i>Всего</i>	14 934	291	45

Таблица 5.14

ближнего и дальнего зарубежья за отчетный год, млн р.

задолженность на конец года				
кредиторская задолженность		задолженность по полученным кредитам	задолженность по полученным займам	финансовые вложения на конец года
всего	в том числе за товары			
1 639	1 101	406	—	—
—	—	—	—	—
—	—	—	—	—
—	—	—	—	—
—	—	—	—	—
—	—	—	—	—
378	378	—	—	—
420	420	—	—	—
302	308	603	—	—
—	—	—	—	—
—	—	—	—	—
—	—	—	—	—
396	390	—	—	—
—	—	—	—	—
—	—	—	—	—
3 135	2 596	1 009	—	—

Информация о просроченной задолженности
со странами ближнего и дальнего

Страна	Фактическая просроченная			
	дебиторская			
	на начало года		на конец года	
	всего	в том числе свыше трех месяцев	всего	в том числе свыше трех месяцев
Беларусь	31	31	29	29
Азербайджан	—	—	—	—
Армения	—	—	—	—
Грузия	—	—	—	—
Казахстан	—	—	—	—
Латвия	—	—	—	—
Литва	25	25	25	25
Молдова	—	—	—	—
Россия	—	—	11	11
Таджикистан	—	—	—	—
Туркмения	—	—	—	—
Узбекистан	—	—	—	—
Украина	—	—	—	—
Эстония	—	—	—	—
Другие страны	—	—	—	—
<i>Всего</i>	56	56	65	65

Таблица 5.15

по ОАО «Торговый дом» по расчетам
зарубежья за отчетный год

задолженность, млн р.							
кредиторская				задолженность по полученным кредитам			
на начало года		на конец года		на начало года		на конец года	
всего	в том числе свыше трех месяцев	всего	в том числе свыше трех месяцев	всего	в том числе свыше трех месяцев	всего	в том числе свыше трех месяцев
104	104	102	102	107	107	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
43	14	—	—	—	—	—	—
38	38	25	16	—	—	128	128
—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
185	156	127	118	107	107	128	128

Торговое предприятие производит закупки товаров у поставщиков из ряда стран СНГ, ближнего и дальнего зарубежья. Однако основным источником поступления товаров — это промышленные и оптовые предприятия Беларуси и России. Приведенные данные показывают, что предприятие имеет большие возможности совершенствования расчетов, оптимизации задолженности дебиторам, кредиторам и банкам.

При анализе просроченной кредиторской задолженности следует определить и изучить суммы штрафных санкций, пени и неустоек за невыполнение субъектами предпринимательской деятельности платежных обязательств. Кредиторская задолженность на конец изучаемого периода должна быть скорректирована на размер финансовых санкций и пеню за пользование чужими средствами. Штрафные санкции рассчитываются исходя из суммы просроченной задолженности, установленного процента штрафных санкций по договору за каждый день просрочки платежа и количества дней просрочки. В результате определяют реальную кредиторскую задолженность, которая будет предъявлена кредиторами при принудительном взыскании долгов по решению суда или при вхождении предприятия-должника в процедуру банкротства. Практика хозяйствования показывает, что у субъектов предпринимательской деятельности в торговле и других отраслях национальной экономики финансовые санкции и пеня за неправомерное пользование чужими средствами нередко достигают размеров просроченной кредиторской задолженности. В связи с этим при анализе и оценке состояния расчетов, кредиторской задолженности необходимо определить кредиторскую задолженность с учетом штрафных санкций за просрочку платежей, выявить возможности ее полного погашения, а главное, принять необходимые меры по совершенствованию расчетов, развитию коммерческого кредита, предупреждению образования просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

Одной из основных задач анализа хозяйственной деятельности является своевременное установление признаков **банкротства предприятия** и разработка мер по его предупреждению. Банкротство обычно связано с неплатежеспособностью предприятия. Предприятие считается банкротом, если не выполняет своих обязательств по оплате товаров, работ, услуг по истечении трех и более месяцев со дня наступления сроков оплаты. Эти установленные условия и сроки дают основание поставщикам, другим юридическим и физическим лицам предъявлять через суд иски предприятиям-неплательщикам. Основной причиной банкротства субъекта предпринимательской деятельности является его убыточность в долгосрочном периоде. Признаками банкротства являются:

- убытки от текущей (основной) и другой деятельности;
- неспособность предприятия погасить срочные обязательства;
- затруднения в получении коммерческих и других кредитов и займов;
- уменьшение поступления денежных средств от основной и другой

деятельности;

- недостаток собственных оборотных средств;
- наличие нереальной ко взысканию дебиторской задолженности;
- падение рыночной цены ценных бумаг, принадлежащих предприятию, и

т.п.

При наличии устойчивого расширения (развития) хозяйственной деятельности предприятия причины его неплатежеспособности следует искать в нерациональности проводимой кредитно-финансовой политики, включая получение в больших необоснованных размерах кредитов и займов, в неэффективном использовании прибыли, ошибках в уставной политике и т.п.

Для выявления признаков банкротства предприятия необходимо определить и изучить в динамике за ряд лет долю:

- чистой прибыли в активах предприятия;
- оборотных средств в общей сумме активов;
- заемных средств в собственном капитале;
- всех обязательств в активах предприятия;
- собственных средств в заемном капитале;
- собственного капитала в товарных запасах;
- поступления денежной наличности по операциям от основной деятельности ко всем обязательствам (к потребности в денежных средствах) и др.

Необходимо также изучить покрытие просроченной кредиторской задолженности наличием денежных средств. Фирма «Торговый дом» на конец отчетного года имеет, просроченную кредиторскую задолженность — 127 млн р. и просроченные кредиты — 128 млн р.; всего просроченные обязательства составляют 255 млн р. (127 + 128). Остатки денежных средств на конец года составляют 437 млн р. и превышают просроченную задолженность на 182 млн р. (437 - 255), или в 1,7 раза.

Внешним признаком несостоятельности (потенциального банкротства) предприятия является приостановление его текущих платежей и неспособность удовлетворить требования кредиторов в течение трех месяцев и более со дня наступления сроков их исполнения.

Решение о финансовой несостоятельности предприятия принимается по признакам неудовлетворительной структуры бухгалтерского баланса. Согласно Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности, главными показателями оценки потенциального банкротства предприятия являются коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственным капиталом. Методика расчета, анализа и оценки коэффициента текущей ликвидности рассмотрена в § 5.3. Методика анализа обеспеченности и использования собственного капитала приведена в § 5.6.

Успешное функционирование предприятий может быть осуществлено только

при непрерывном увеличении денежных средств: их поступления, расходе и наличии определенных свободных остатков денежных средств на счетах в банках. **Анализ денежного потока** обычно проводится в динамике за ряд лет по данным бухгалтерского «Отчета о движении денежных средств» в разрезе видов деятельности (текущей, операционной, внереализационной) и по предприятию в целом. Изучение движения денежных средств обычно проводится в увязке с анализом реализации товаров и других активов, выполнения плана и динамики прибыли.

Как избыток, так и недостаток денежных средств длительное время отрицательно влияют на хозяйственную деятельность и финансовую стабильность предприятия. Длительное хранение свободных денежных средств на счетах в банке приводит к их обесцениванию в связи с инфляцией. Дефицит денежных средств ведет к просрочке платежей, уплате повышенных процентов, другим потерям и убыткам. Уменьшить дефицит денежного потока можно при оптовой реализации товаров и других товарно-материальных ценностей путем их предоплаты, сокращения сроков предоставления товарного кредита покупателям, перехода на вексельную систему расчетов, инвестирования денежных средств в доходные проекты других субъектов хозяйствования, оптимизации инвестиционной деятельности и т.п.

Для выявления, изучения и оценки потенциального банкротства фирм и компаний в странах с развитой рыночной экономикой широко используются факторные модели, разработанные с помощью многомерного дискриминантного анализа. Для этого наиболее часто в финансовом анализе определяют показатель «Z-счет» Э. Альтмана по следующей формуле:

$$\begin{aligned}
 \text{«Z-счет»} = & \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Все активы}} \times 0,717 + \\
 & + \frac{\text{Нераспределенная (реинвестированная) прибыль}}{\text{Все активы}} \times 0,847 + \\
 & + \frac{\text{Прибыль до уплаты процентов}}{\text{Все активы}} \times 3,107 + \\
 & + \frac{\text{Балансовая стоимость собственного капитала}}{\text{Заемный капитал}} \times 0,42 + \\
 & + \frac{\text{Объем продаж}}{\text{Все активы}} \times 0,995.
 \end{aligned}$$

Константа сравнения — 1,23. Если значение «Z-счета» < 1,23, то это свидетельствует о высокой вероятности банкротства предприятия, тогда как значение «Z-счета» > 1,23 показывает о низкой вероятности банкротства.

Для оценки вероятности банкротства акционерных обществ Э. Альтманом предложена пятифакторная модель прогнозирования:

$$\text{«Z-счет»} = 1,2 K_{об} + 1,4 K_{ч.п} + 3,3 K_{б.п.} + 0,6 K_{с.к.} + 1,0 K_{о.а.}$$

где $K_{об}$ - Доля оборотных активов в валюте бухгалтерского баланса; $K_{ч.п}$ — рентабельность (убыточность, «-») всех активов, рассчитанная по чистой прибыли (убыткам); $K_{б.п}$ — рентабельность (убыточность, «-») всех активов, рассчитанная по общей (балансовой) прибыли (убыткам); $K_{с.к}$ - отношение рыночной стоимости собственного капитала акционерного общества (рыночной стоимости всех акций) к стоимости заемного капитала; $K_{о.а}$ — оборачиваемость всех активов (в количестве оборотов).

Российские ученые предлагают следующую модифицированную модель прогнозирования потенциального банкротства (для предприятий всех форм собственности):

$$\text{«Z-счет»} = 8,38 K_1 + K_2 + 0,054 K_3 + 0,63 K_4,$$

где K_1 — доля оборотного капитала в валюте бухгалтерского баланса; K_2 — рентабельность собственного капитала, рассчитанная по чистой прибыли; K_3 — оборачиваемость всех активов (в количестве оборотов); K_4 — рентабельность (убыточность, «-») всех затрат (издержек производства и обращения).

При значении «Z-счета» менее 0 вероятность банкротства максимальная (90-100 %), 0-0,18 - высокая (60-90 %); 0,18-0,32 - средняя (35-60 %); 0,32-0,42 - низкая (15-35 %); больше 0,42 — минимальная (до 10 %).

В процессе дальнейшего анализа основное внимание уделяется установлению причин потенциального банкротства и разработке мер по его предупреждению, укреплению финансовой стабильности предприятия, успешному экономическому и социальному развитию.

Совокупный показатель оценки предстоящего банкротства («Z-счет») имеет весьма вероятностный характер, и на его размер большое влияние оказывает инфляция. В связи с этим необходимо комплексное и глубокое изучение системы показателей оценки финансовой стабильности предприятия, рассмотренных в данной главе, и прежде всего показателей ликвидности бухгалтерского баланса, деловой активности, структуры и эффективности использования капитала, рентабельности, эффективности и интенсификации хозяйствования. Глубокий анализ системы показателей финансовой стабильности предприятия в увязке с изучением и оценкой степени выполнения планов и динамики основных показателей текущей (основной), операционной (неосновной) и другой деятельности предприятия позволит правильно оценить его финансовую устойчивость, вероятность банкротства, принять меры оптимального функционирования субъекта предпринимательской деятельности, успешного экономического и социального развития

5.6. Анализ собственного капитала предприятия

Одним из основных источников формирования экономического потенциала предприятия является собственный капитал. Как отмечалось ранее, в условиях рыночной экономики за счет собственного капитала обычно полностью

формируются основные средства (по остаточной стоимости), другие долгосрочные и нематериальные активы и минимально — оборотные средства. При установлении источников формирования товарных запасов и других текущих активов предприниматели учитывают процентные ставки за кредит и ставки дивидендов.

Чем больше у предприятия источников собственных средств, тем легче ему справиться с неурядицами рыночной экономики. Вот почему руководители предприятий и менеджеры проявляют излишнюю предприимчивость в наращивании собственного капитала путем создания за счет прибыли всевозможных резервов и специальных фондов или прямого зачисления части прибыли в источники собственных средств. Многие западные экономисты считают, что собственный капитал должен составлять не менее 50 % в активах предприятия. Стандарт Европейского экономического сообщества (Европейского союза) предусматривает долю источников собственных средств в активах предприятия (фирмы) не ниже 60 %. В этом случае кредиторы будут чувствовать себя спокойно, так как все заемные средства могут быть полностью компенсированы собственностью предприятия. В зарубежной практике менеджмента долю источников собственных средств в активах предприятия принято называть **коэффициентом финансовой независимости** ($K_{\text{фин. нез}}$).

Размер источников собственных средств предприятия зависит от специфики и объемов текущей (основной), операционной (неосновной) и другой его деятельности, скорости обращения активов и пассивов, возможностей и целесообразности привлечения кредитов банка, кредиторской задолженности, других заемных источников средств.

Зарубежные и отечественные экономисты к источникам собственных средств приравнивают долгосрочные кредиты банков и долгосрочные займы, так как они выдаются на длительный срок (более одного года). Собственный капитал плюс долгосрочные кредиты и займы в совокупности составляют **перманентный (постоянный) капитал предприятия**.

По данным третьего раздела бухгалтерского баланса собственный капитал акционерного общества «Торговый дом» на конец года составил 6269 млн р. и за год возрос на 511 млн р. (6269 — 5758), или на 10,7 %, в то время как валюта баланса увеличилась на 8,5 % [(10 759 - 9917) : 9917 x 100]. Доля собственного капитала в активах предприятия ($K_{\text{фин. нез}}$) составила на начало года 58,1 % (5758 : 9917 x 100) и на конец года - 58,3 % (6269 : 10 759 x 100), что значительно выше уровня, установленного международными стандартами.

Значительная часть собственного капитала отражается в четвертом разделе бухгалтерского баланса «Доходы и расходы» (превышение доходов над расходами). По четвертому разделу баланса ОАО «Торговый дом» превышение доходов над расходами составило на начало года 337 млн р., на конец — 346 млн р. и за отчетный год возросло на 9 млн р. (346 — 337). Следовательно, совокупный собственный капитал на начало отчетного года равен 6095 млн р. (5 758 +

337), на конец — 6615 млн р. (6 296 + 346). Реальный рост совокупного собственного капитала по торговому предприятию за отчетный год составил 520 млн р. (6615 — 6095). Доля совокупного собственного капитала в активах розничного торгового предприятия составила на начало года 61,5 % (6 095 : 9 917 x 100) и на конец года - 61,5 % (6 615 : 10 759 x 100). Следовательно, доля источников собственных средств в активах ОАО «Торговый дом» превышает норматив, установленный Стандартом ЕС. Оценка состава и структуры собственного капитала фирмы «Торговый дом» приведена в табл. 5.16.

Основное место в собственном капитале торгового предприятия занимают уставный фонд (капитал), добавочный капитал (фонд) и прибыль. Причем доля прибыли в собственном капитале значительно возросла при снижении доли других источников собственных средств.

Перманентный (постоянный) капитал по торговому предприятию составил на начало года 6698 млн р. (6095 + 603), на конец года — 7218 млн р. и за год возрос на 520 млн р., или на 7,8 % (520 : 6698 x 100). Доля перманентного капитала в активах предприятия (**коэффициент финансовой устойчивости**) равна на начало года 67,5 % (6698 : 9917 x 100) и на конец года — 67,1 % (7218 : 10 759 x 100). Следовательно, акционерное предприятие «Торговый дом» обеспечено в достаточных размерах источниками собственных и приравненных к ним средств.

При проведении анализа собственного капитала решаются две задачи: 1) проверяют обеспеченность им предприятия; 2) изучают эффективность использования источников собственных средств. При решении первой задачи определяют оптимальную потребность в собственном капитале и сравнивают ее с фактическим наличием источников собственных средств. Излишек собственного капитала нередко ведет к неэффективному его использованию, недостаток вызывает финансовые затруднения.

В зарубежной и отечественной аналитической практике рассчитывают и изучают следующие показатели **обеспеченности собственным капиталом** (Коб.соб.):

$$\text{Коб.соб1} = (\text{Собственный капитал} / \text{Активы предприятия}) * 100\%$$

$$\text{Коб.соб2} = (\text{Собственный капитал} / \text{Внеоборотные активы}) * 100\%$$

$$\text{Коб.соб3} = (\text{Собственный капитал} / \text{Текущие (оборотные) активы}) * 100\%$$

$$\text{Коб.соб4} = (\text{Перманентный капитал} / \text{Активы предприятия}) * 100\%$$

$$\text{Коб.соб5} = (\text{Перманентный капитал} / \text{Внеоборотные активы}) * 100\%$$

$$\text{Коб.соб6} = (\text{Перманентный капитал} / \text{Текущие (оборотные) активы}) * 100\%$$

По данным табл. 5.2 и 5.3 определим показатели обеспеченности фирмы «Торговый дом» источниками собственных средств. Результаты расчетов оформим в виде табл. 5.17.

Информация о составе и структуре собственного

Вид источников собственных средств	На начало года	
	сумма, млн р.	удельный вес, %
Уставный фонд (капитал)	2 093	34,3
Резервный фонд	187	3,1
В том числе:		
резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством	187	3,1
резервные фонды, образованные в соответствии с учредительными документами	—	—
Добавочный капитал	2 602	42,7
Целевые финансирование и поступления	—	—
Нераспределенная прибыль (убытки) прошлых лет	876	14,4
Доходы и расходы (превышение доходов над расходами)	337	5,5
<i>Всего</i>	6 095	100

Таблица 5.16

капитала ОАО «Торговый дом» за отчетный год

сумма, млн р.	удельный вес, %	Изменения за год		На конец года в % к началу года (по сумме)
		в сумме, млн р.	по удельному вссу, %	
2 156	32,6	+63	-1,7	103,0
—	—	-187	-3,1	—
—	—	-187	-3,1	—
—	—	—	—	—
2 421	36,6	-181	-6,1	93,2
—	—	—	—	—
1 692	25,6	+816	-11,2	193,2
346	5,2	+9	-0,3	102,6
6 615	100	+520	—	108,5

Таблица 5.17

**Информация об обеспеченности ОАО «Торговый дом»
собственным капиталом, %**

Показатель	На начало отчетного года	На конец отчетного года	Изменения за год	На конец года в % к началу года
$K_{об.соб1}$	61,5	61,5	—	100,0
$K_{об.соб2}$	109,0	111,0	+2,0	101,8
$K_{об.соб3}$	141,0	137,8	-3,2	97,7
$K_{об.соб4}$	67,5	67,1	-0,4	99,4
$K_{об.соб5}$	119,7	121,1	+1,4	101,2
$K_{об.соб6}$	154,9	150,4	-4,5	97,1

Исходя из нормативов, применяемых в фирмах и компаниях стран с развитой рыночной экономикой, торговое предприятие обеспечено в достаточном размере собственным капиталом.

Отечественными и зарубежными экономистами рекомендуется изучать **коэффициент покрытия оборотными средствами собственного капитала** как отношение текущих активов к общей сумме источников собственных средств. По ОАО «Торговый дом» он составил:

- на начало года $4323 : 6095 = 0,709$, или 70,9 %;
- на конец года $4799 : 6615 = 0,725$, или 72,5 %.

Следовательно, текущие активы покрывают собственный капитал предприятия на начало года на 70,9 % и на конец года — на 72,5 %. Обеспеченность собственного капитала оборотными средствами за отчетный год возросла на 1,6 % (72,5 - 70,9).

Важным вопросом анализа является изучение и оценка **эффективности использования собственного капитала**. Для этого прежде всего определяют источники собственных средств, вложенные в оборотные активы. Они рассчитываются вычитанием из общей суммы собственного капитала, рассчитанного по данным третьего и четвертого разделов бухгалтерского баланса, внеоборотных активов (итог первого раздела баланса). При расчете необходимо иметь в виду, что основные средства, капитальные вложения, долгосрочные финансовые вложения и нематериальные активы частично или полностью могут быть сформированы за счет долгосрочных кредитов и других заемных источников средств. По торговому предприятию источники собственных

оборотных средств составили (млн р.):

- на начало года $6095 - 5594 = 501$;
- на конец года $6615 - 5960 = 655$.

Таким образом, собственный оборотный капитал ОАО «Торговый дом» за отчетный год возрос на 154 млн р. ($655 - 501$), или на 30,7 % ($154 : 501 \times 100$). На его размер положительно повлияло увеличение источников собственных средств (на 520 млн р.) и отрицательно — рост внеоборотных активов (на 366 млн р.).

Источники собственных оборотных средств можно также определить вычитанием из итога второго раздела актива бухгалтерского баланса долгосрочных обязательств, краткосрочных кредитов, краткосрочных заемных средств, краткосрочной кредиторской задолженности и других краткосрочных обязательств. Для измерения влияния текущих активов, долгосрочных и краткосрочных обязательств на собственный оборотный капитал анализируемого предприятия составляют табл. 5.18.

Рост текущих активов на 476 млн р. положительно повлиял на формирование собственного оборотного капитала. Увеличение долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, а также кредиторской задолженности сократило потребность в собственном оборотном капитале на 322 млн р.

Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом рассчитывают и изучают как отношение источников собственных оборотных средств к итогу второго раздела актива бухгалтерского баланса. Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом (долевое участие источников собственных средств в формировании оборотных активов) по фирме «Торговый дом» составил:

- на начало года $501 : 4323 = 0,116$, или 11,6 %;
- на конец года $655 : 4799 = 0,136$, или 13,6 %.

Инструкцией по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности минимальный коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами для предприятий торговли и общественного питания установлен в размере 0,1, т.е. 10 %. Таким образом, фактическое значение коэффициента обеспеченности собственным оборотным капиталом по фирме «Торговый дом» на начало и конец отчетного года значительно превышает норматив. Обобщим результаты анализа использования торговым предприятием собственного капитала, составив табл. 5.19 (с. 390).

Необходимо также определить и изучить **коэффициент долгосрочного привлечения заемного капитала ($K_{ДЩГ}$)** как отношение долгосрочных кредитов и займов к перманентному капиталу. По акционерному обществу «Торговый дом» коэффициент долгосрочного привлечения заемного капитала равен:

- на начало года $603 : (6095 + 603) = 0,090$, или 9,0 %;
- на конец года $603 : (6615 + 603) = 0,084$, или 8,4 %.

В процессе анализа выявляют случаи **иммобилизации источников** собственных

средств в дебиторскую задолженность, в перерасходы средств специальных фондов, резервов, целевого финансирования, в затраты на капитальное строительство и т.п. Для определения суммы иммобилизации собственного капитала в дебиторскую задолженность необходимо сопоставить ее с соответствующей кредиторской задолженностью. Иммобилизация источников собственных средств в капитальное строительство устанавливается по данным текущего учета сравнением затрат по капитальному строительству с их источниками. У торгового предприятия кредиторская задолженность на начало и конец года значительно превышала дебиторскую (см. табл. 5.2 и 5.3). Следовательно, иммобилизации собственного капитала в покрытие дебиторской задолженности не было. Однако если определить и изучить покрытие отдельных видов дебиторской задолженности кредиторской, то иммобилизация собственного капитала в дебиторскую задолженность на конец отчетного года составила 66 млн р. (см. данные табл. 5.11). Для оценки эффективности использования источников собственных средств может быть определен и изучен размер товарооборота, доходов и прибыли в расчете на один рубль собственного капитала. Эти показатели должны анализироваться за длительный период времени, поскольку реальные поступления от крупных инвестиций обычно материализуются за три года и более.

Одним из основных показателей оценки эффективности использования собственного капитала является рентабельность, определяемая отношением прибыли (в расчет желательно включать чистую прибыль) к среднегодовым остаткам источников собственных средств. Формулу расчета рентабельности собственного капитала можно преобразовать, и приемом цепных подстановок измерить влияние на ее размер изменения рентабельности продаж, фондоотдачи активов и обеспеченности активами собственного капитала. Алгоритм расчета влияния указанных факторов на рентабельность собственного капитала следующий:

$$\begin{aligned} \text{Рентабельность} \\ \text{собственного} \\ \text{капитала} &= \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \times 100 = \\ &= \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Товарооборот}} \times \frac{\text{Товарооборот}}{\text{Активы}} \times \frac{\text{Активы}}{\text{Собственный капитал}} \times 100. \end{aligned}$$

Алгоритм расчета влияния факторов
капитала ОАО «Торговый дом»

№ п/п	Показатель	На начало года
1.0	Текущие (оборотные) активы	
1.1	Запасы	3 662
1.2	Налоги по приобретенным ценностям	—
1.3	Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	—
1.4	Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	269
1.5	Краткосрочные финансовые вложения	—
1.6	Денежные средства	372
1.7	Прочие оборотные активы	20
	Итого текущие (оборотные) активы	4 323
2.0	Долгосрочные обязательства	603
3.0	Краткосрочные обязательства	
3.1	Заемные средства	455
3.2	Кредиторская задолженность	2 764
3.3	Прочие краткосрочные обязательства	—
	Итого краткосрочные обязательства	3 219
4.0	Собственный оборотный капитал (итог стр. 1.0 – стр. 2.0 – итог стр. 3.0)	501
5.0	Изменение собственного оборотного капитала в динамике	x

Таблица 5.18

на динамику собственного оборотного
за отчетный год, млн р.

На конец года	Влияние на источники собственных оборотных средств в сторону	
	увеличения	уменьшения
4 057	+395	—
—	—	—
—	—	—
291	+22	—
—	—	—
437	+65	—
14	—	-6
4 799	+482	-6
		+476
603	—	—
406	+49	—
3 135	—	-371
—	—	—
3 541	+49	-371
		-322
655	+531	-377
x	+154	—

Таблица 5.19

Информация об использовании ОАО «Торговый дом» собственного капитала в отчетном году, млн р.

№ п/п	Пассив	На начало года	На конец года	Изменения за год	На конец года, в % к началу года
1.0	Собственный капитал, всего	6 095	6 615	+520	108,5
2.0	Использование собственного капитала:				
2.1	На формирование внеоборотных активов	5 594	5 960	+366	106,5
2.2	На формирование оборотных активов (стр. 1.0 – стр. 2.1)	501	655	+154	130,7
3.0	Норматив собственного оборотного капитала (10 % от фактических остатков оборотных активов)	432	480	+48	111,1
4.0	Отклонение фактического наличия собственного оборотного капитала от норматива (стр. 2.2 – стр. 3.0)	+69	+175	+106	253,6
5.0	Фактическое наличие оборотных активов	4 323	4 799	+476	111,0
6.0	Долевое участие собственного капитала в формировании оборотных активов, %				
6.1	По нормативу	10,0	10,0	—	100,0
6.2	Фактически (стр. 2.2 : стр. 5 × 100)	11,6	13,6	+3,0	117,2
6.3	Отклонение от норматива	+1,6	+3,6	—	—
7.0	Доля источников собственных оборотных средств в общей сумме собственного капитала (стр. 2.2 : стр. 1.0 × 100), %	8,2	9,9	+1,7	120,7

Для обобщающей оценки эффективности использования источников собственных средств следует определить их долевое участие в товарных запасах. Долевое участие собственного капитала в формировании запасов товаров может быть рассчитано вычитанием из товарных остатков кредиторской задолженности поставщикам и покупателям и кредитов банка, полученных под эти ценности. При этом товарные запасы включаются в расчет по полной себестоимости, куда входят их отпускная стоимость, транспортные расходы на остаток товаров и налоги по приобретенным товарно-материальным ценностям. По фирме «Торговый дом» долевое участие собственного капитала в товарных запасах составило (в млн р.):

- на начало года $(3305 + 89) - (455 + 2209) = 730$;
- на конец года $(3584 + 101) - (406 + 2596) = 683$.

Источники собственных средств в формировании товарных запасов за отчетный год уменьшились на 47 млн р. $(683 - 730)$, или на 6,4 % $(47 : 730 \times 100)$. Процент долевого участия собственного капитала в запасах товаров равен (%):

- на начало года $730 : (3305 + 89) \times 100 = 21,5$;
- на конец года $683 : (3584 + 101) \times 100 = 18,5$.

Снижение процента долевого участия источников собственных средств в формировании товарных запасов указывает на ухудшение финансового состояния торгового предприятия.

Необходимо отметить, что кредиторская задолженность поставщикам и покупателям за товары одновременно является источником покрытия соответствующей дебиторской задолженности, что следует учитывать при определении долевого участия собственного капитала в формировании товарных запасов. По анализируемому предприятию задолженность покупателей и заказчиков на начало и конец года соответственно составила 28 млн р. и 45 млн р. Следовательно, реальное участие источников собственных средств в покрытии запасов товаров равно (млн р.):

- на начало года $(3305 + 89) - 455 - (2209 - 28) = 758$;
- на конец года $(3584 + 101) - 406 - (2596 - 45) = 728$.

Реальное участие собственного капитала в формировании товарных запасов за год снизилось на 30 млн р. $(728 - 758)$, или на 4,0 % $(30 : 758 \times 100)$.

Далее переходят к анализу соотношения заемного и собственного капитала в формировании активов предприятия. Для этого определяют **коэффициент финансового риска** ($K_{\text{фин риск}}$) как отношение кредитов, займов и кредиторской задолженности к источникам собственных средств. Коэффициент финансового риска нередко называют коэффициентом финансового левериджа. Он показывает, какая часть активов предприятия финансируется банками и кредиторами. Если отношение привлеченных источников средств к собственному капиталу равно единице, это значит, что половина активов предприятия формируется за счет заемного капитала. Высокий коэффициент финансового риска (больше 1,0) — неблагоприятная с экономической точки зрения ситуация,

когда значительную часть доходов предприятие вынуждено отдавать в виде процентов по кредитам и займам. Другие показатели оценки обеспеченности и эффективности использования собственного капитала рассмотрены в § 5.3. Анализ источников собственных средств должен быть направлен на разработку рекомендаций по формированию оптимального их уровня и повышению эффективности использования.

5.7. Анализ кредитов банка

Одним из основных видов заемных (привлеченных) источников средств предприятия являются кредиты банков. Они выдаются на различные цели, под определенные проценты, являются возвратными и срочными. Своевременность и оптимальность получения, эффективность использования кредитов — важнейшие условия укрепления платежной готовности предприятия. В связи с этим необходимо определить и изучить кредитоспособность субъектов предпринимательской деятельности. Как известно, предприятие является кредитоспособным при наличии у него предпосылок для получения и своевременного возврата кредитов и займов.

Анализ кредитов обычно проводят с учетом действующего порядка кредитования. **Основным объектом кредитования торговых предприятий являются товары текущей реализации.** Их кредитование производится с расчетного или специального ссудного счета. С этих счетов оплачиваются поступившие от поставщиков товары и тара, а также транспортные расходы. Выручка за реализованные товары и сданную тару, поступающая в банк, зачисляется на указанные выше счета и идет на погашение задолженности по кредиту. В процессе анализа изучают необходимость получения кредитов, а главное, эффективность их использования. Методики анализа и оценки целесообразности получения кредитов рассмотрены в § 5.3.

По акционерному обществу «Торговый дом» движение кредитов и займов в отчетном году характеризуется данными табл. 5.20.

Таблица 5.20

Информация о долгосрочных и краткосрочных кредитах и займах по ОАО «Торговый дом» за отчетный год, млн р.

Показатель	Остатки на начало года	Получено за год	Погашено за год	Остатки на конец года
Долгосрочные кредиты банков	603	—	—	603
В том числе не погашенные в срок	—	—	—	—
Долгосрочные займы	—	—	—	—
В том числе не погашенные в срок	—	—	—	—
Краткосрочные кредиты банков	455	19 210	19 259	406
В том числе не погашенные в срок	107	949	928	128
Краткосрочные займы	—	—	—	—
В том числе не погашенные в срок	—	—	—	—
Кредиты банков для работников	—	—	—	—
В том числе не погашенные в срок	—	—	—	—
<i>Всего кредитов и займов</i>	<i>1 058</i>	<i>19 210</i>	<i>19 259</i>	<i>1 009</i>
В том числе не погашенные в срок	107	949	928	128

Долгосрочные и краткосрочные кредиты являются одним из основных источников формирования оборотных активов торгового предприятия. Как недостаток следует отметить наличие просроченных кредитов.

Анализ эффективности использования кредитов банка, полученных под товарно-материальные ценности, увязывают с изучением их оборачиваемости. Если скорость обращения оборотных активов будет выше оборачиваемости кредитов, то это положительно характеризует использование заемного капитала, и наоборот. Время обращения кредитов банка определяется делением среднего остатка задолженности банку по краткосрочным ссудам на среднедневной оборот по дебету счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» или другого счета, с которого осуществляется краткосрочное кредитование предприятия.

При изучении использования **кредитов под сезонные запасы товаров** определяют, как торговое предприятие накапливает товары сезонного спроса и хранения, а также своевременность и полноту их кредитования. Одновременно устанавливают, как вовлекаются в товарооборот сезонные запасы товаров и погашаются кредиты банка на эти цели.

Финансовая устойчивость предприятия во многом зависит от кредитоспособности, т.е. от своевременности погашения кредитов. По каждому случаю возникновения **просроченных кредитов** выясняют причины, виновников и разрабатывают меры по их погашению и предупреждению возникновения просроченной задолженности. Они включают систему мероприятий, связанных с улучшением как финансово-хозяйственной, так и производственно-торговой деятельности предприятия. В частности, необходимо предусмотреть меры по

росту объемов производства и реализации готовой продукции, товаров, работ и услуг, повышению рентабельности хозяйствования, оптимизации оборотных активов и ускорению их оборачиваемости, сокращению и предупреждению образования дебиторской задолженности, оптимальному привлечению кредиторской задолженности, увеличению собственного капитала и повышению эффективности его использования.

Если предприятие получило кредит на временные нужды в связи с финансовыми затруднениями, то необходимо проанализировать своевременность возврата и эффективность его использования. В случаях, когда после получения и использования **кредитов на временные нужды** у него не снизилась необеспеченная задолженность по ссудам и сохранились другие финансовые затруднения, нельзя признать использование этих кредитов эффективным. Особенно неэффективным считается использование кредитов на временные нужды, когда после наступления сроков погашения они отражаются в учете как ссуды просроченные.

Кредиты, полученные на внедрение новой техники, расширение производства и торговли, обычно погашаются за счет доходов или прибыли, полученных от внедрения достижений научно-технического прогресса, развития производственно-торговой деятельности предприятия. По этим кредитам изучают эффективность и сроки их окупаемости. **Эффективность** определяется отношением прибыли, полученной от использования кредитов, к их сумме. **Срок окупаемости** рассчитывается делением суммы средних остатков кредитов на размер дополнительно полученной прибыли от их использования (из расчета на год). Одновременно устанавливают, как внедрение достижений научно-технического прогресса способствует механизации и автоматизации производственных, торговых и других хозяйственных процессов на предприятии.

Оптимальные размеры привлеченного капитала способны повысить рентабельность экономического потенциала, а чрезмерные — нарушить финансовую структуру хозяйственных ресурсов предприятия, снизить эффективность его функционирования. В мировой практике менеджмента используют понятие «**финансовый** леверидж», который раскрывает влияние заемного капитала на прибыль собственника. Одним из основных показателей финансового левериджа является коэффициент финансового риска ($K_{\text{фин. риск}}$), который, как указывалось выше, определяется по следующей формуле:

$$K_{\text{фин. риск}} = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Собственный капитал}}$$

Высокий коэффициент финансового риска (больше 1,0) указывает на неблагоприятную ситуацию, когда предприятию нечем платить кредиторам. В условиях развития рыночных отношений многие предприятия стран СНГ «живут не с прибыли, а с оборота», т.е. стремятся максимально увеличивать основные и оборотные средства за счет заемного капитала и прежде всего кредитов. В дальнейшем некоторые из них не в состоянии не только вернуть кредиты, но и

выплатить по ним проценты. В конечном итоге они обанкрочиваются и разоряются.

Предприятие, использующее кредит, увеличивает либо уменьшает эффективность хозяйствования в зависимости не только от соотношения заемного и собственного капитала, но и от уровня рентабельности и процентных ставок за кредит. При этом возникает **эффект финансового рычага (Эрч)**, определяемый как разность между рентабельностью собственного капитала, рассчитанной исходя из чистой прибыли, и процентной ставкой за кредит, а также с учетом соотношения заемного и собственного капитала. Первой составляющей финансового рычага является **дифференциал (Д)**, определяемый как разность между рентабельностью собственного капитала предприятия и средней процентной ставкой за кредит. Ко второй составляющей финансового рычага относится **плечо рычага (Прч)**, которое характеризует силу его воздействия и определяется соотношением между заемным и собственным капиталом. Алгоритм расчета эффективности финансового рычага имеет следующий вид:

$$\text{Э}_{рч} = \text{Д} \times \text{Прч} = \left(\begin{array}{l} \text{Рентабельность} \\ \text{собственного} \\ \text{капитала} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Средняя ставка} \\ \text{процентов} \\ \text{за кредит} \end{array} \right) \times \frac{\text{Заемный} \\ \text{капитал}}{\text{Собственный} \\ \text{капитал}}$$

Финансовый рычаг будет действовать положительно, если рентабельность собственного капитала превышает процентную ставку за кредит. Если дифференциал равен нулю или имеет отрицательное значение, то эффект финансового рычага будет действовать во вред предприятию. Итак, эффективность финансового рычага — это приращение к рентабельности собственного капитала, получаемого благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего. В зарубежном и отечественном менеджменте Кфин.риск обычно называют **коэффициентом финансового риска**.

В экономической практике определяют также **коэффициент покрытия кредитов (Кпокр)** как отношение всей или чистой прибыли к сумме уплаченных процентов за кредит. Считают, что 1 предприятие обеспечивает хорошее процентное покрытие, если коэффициент покрытия составляет три и более.

Для обобщающей оценки эффективности использования кредитов банка и других заемных источников средств определяют И и изучают размер товарооборота, доходов и прибыли на один рубль заемного капитала. Эти показатели обычно анализируют в динамике за длительный период.

5.8. Анализ эффективности и интенсификации хозяйствования

Важный вопрос анализа предпринимательской деятельности предприятия —

изучение эффективности хозяйствования. **Экономическая эффективность** определяется соизмерением достигнутых результатов и имеющихся ресурсов или произведенных затрат. Предприятия всех отраслей национальной экономики, в том числе и торговли, должны обеспечивать достижение максимальных хозяйственных результатов при оптимальном экономическом потенциале, относительном сокращении издержек производства и обращения, высоком качестве работы. Экономическую эффективность необходимо изучать системно. В систему ее исследования следует включать показатели оценки рациональности использования средств на оплату труда и других расходов на содержание персонала предприятия, долгосрочных, нематериальных, текущих (оборотных) активов, товарооборот, прибыль, производительность труда, ресурсоотдачу, фондоотдачу, рентабельность и др.

Для комплексной оценки **эффективности торговой деятельности предприятия** может быть использована следующая формула:

$$\Theta_{\text{торг}} = \frac{P}{C_{\text{опл. тр}} + C_{\text{внеоб}} + C_{\text{об}}},$$

где $\Theta_{\text{торг}}$ — комплексный показатель оценки эффективности торговой деятельности предприятия; P — розничный товарооборот; $C_{\text{опл. тр}}$ — расход средств на содержание трудовых ресурсов; $C_{\text{внеоб}}$ — среднегодовые остатки внеоборотных активов; $C_{\text{об}}$ — среднегодовые остатки оборотных активов.

Показатель $\Theta_{\text{торг}}$ дает оценку эффективности использования экономического потенциала при осуществлении основной деятельности торговых предприятий — розничной реализации товаров. Он показывает, сколько получено товарооборота с каждого рубля экономического потенциала. Чем выше его значимость, тем лучше осуществляется торговая деятельность и эффективнее используются ресурсы предприятия. Если отсутствует плановая информация о среднегодовых остатках долгосрочных, нематериальных и оборотных активов, то анализ эффективности торговой деятельности предприятия проводят только в динамике за ряд лет.

Аналогичный показатель может быть исчислен и изучен для комплексной оценки **эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия** ($\Theta_{\text{фин}}$). Для этого в числителе указанной выше формулы вместо розничного товарооборота проставляют данные о сумме прибыли. Показатель $\Theta_{\text{фин}}$ дает оценку, при каких экономических ресурсах достигнут финансовый результат (прибыль) и насколько эффективно они используются.

Многие отечественные и зарубежные экономисты считают основным показателем оценки эффективности функционирования субъектов предпринимательской деятельности рентабельность. Как указывалось в § 4.4, при проведении анализа хозяйственной деятельности предприятий должна использоваться система показателей рентабельности, позволяющая комплексно и

глубоко изучать эффективность использования экономического потенциала и произведенных затрат. При исследовании эффективности хозяйствования предпочтение отдадут показателю **рентабельности**, исчисленному по чистой прибыли.

Для оценки **эффективности трудовой деятельности** необходимо определить уровень производительности труда (выработку на одного работника) на каждый рубль средней заработной платы (Этруд):

$$\text{Э}_{\text{труд}} = \frac{P_p}{Z_{\text{зпт.ср}}},$$

где P_p — производительность труда торговых работников; $Z_{\text{зпт.ср}}$ — средняя заработная плата на одного торгового работника.

Показатель эффективности трудовой деятельности может 1 быть также исчислен отношением объема товарооборота к сумме расходов на оплату труда, т.е. дается его оценка по расходу **средств** на содержание персонала предприятия.

Для обобщающей оценки эффективности всех сторон предпринимательской деятельности предприятия определяют интегральный показатель эффективности хозяйствования ($S_{\text{хоз}}$) по 3 следующей формуле:

$$S_{\text{хоз}} = \sqrt[3]{\text{Э}_{\text{торг}} \times \text{Э}_{\text{фин}} \times \text{Э}_{\text{труд}}}.$$

Первые три показателя эффективности хозяйствования изучают как в абсолютных, так и в относительных величинах. Интегральный показатель эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия анализируют и оценивают по данным 1 темпов его изменения по сравнению с планом и в динамике.

Методику анализа и оценки эффективности хозяйствования покажем на материалах фирмы «Торговый дом» (табл. 5.21).

За последние три года предприятие розничной торговли достигло положительных результатов в эффективности торговой и финансово-хозяйственной деятельности. Несколько ниже темпы роста эффективности трудовой деятельности, что в конечном счете привело к снижению общей эффективности хозяйственной деятельности открытого акционерного общества «Торговый дом».

Для обобщающей оценки эффективности хозяйствования в зарубежной практике менеджмента определяют **срок окупаемости активов** (совокупного капитала) **фирмы** как отношение среднегодовой стоимости имущества и долговых прав (активов) к сумме чистой прибыли за год. Окупаемость совокупного капитала обычно изучается в динамике за длительный период времени. Проанализируем

окупаемость активов открытого акционерного общества «Торговый дом» за последние три года, составив табл. 5.22.

Темпы изменения чистой прибыли значительно отставали от темпов увеличения активов торгового предприятия. В результате срок окупаемости вложений возрос с 10,1 года в предыдущем году до 12,5 года — в отчетном. Следовательно, за последние три года эффективность экономического и социального развития ОАО «Торговый дом» понизилась.

В условиях формирования рыночного механизма хозяйствования большое значение имеет изучение **интенсификации развития субъекта хозяйствования**. Интенсификация в торговле характеризуется такими качественными показателями, как производительность труда, фондоотдача, оборачиваемость оборотных активов. Для оценки интенсификации развития торгового предприятия необходимо проанализировать темпы их изменения и определить долю прироста товарооборота за счет повышения производительности труда торговых работников и роста фондоотдачи ($D_{\text{инт}}$) по следующей формуле:

$$D_{\text{инт}} = \frac{(\Pi_{p1} - \Pi_{p0}) \times Ч_1 + (\Phi O_1 - \Phi O_0) \times C_{\text{осн1}}}{\Delta P \times 2} \times 100,$$

где Π_{p1} и Π_{p0} — отчетное и базисное значения показателей производительности труда торговых работников, млн р.; $Ч_1$ — фактическая среднесписочная численность торговых работников за отчетный период; ΦO_1 и ΦO_0 — отчетное и базисное значения показателей фондоотдачи, р.; $C_{\text{осн1}}$ — фактическая среднегодовая стоимость производственных основных средств за отчетный период, млн р.; ΔP — прирост розничного товарооборота по сравнению с планом или в динамике, млн р.

Алгоритм расчета показателей эффективности

№ п/п	Показатель	Фактически		
		за позапрошлый год	за прошлый год	за отчетный год
1	Розничный товароборот в действующих ценах, млн р.	32 080	36 295	41 377
2	Общая сумма прибыли, млн р.	1 477	1 532	1 825
3	Расход средств на содержание трудовых ресурсов, млн р.	1 868	2 037	2 409
4	Среднегодовая стоимость внеоборотных активов, млн р.	4 746	5 158	5 779
5	Среднегодовая стоимость оборотных активов, млн р.	3 580	3 984	4 417
6	Комплексный показатель оценки эффективности торговой деятельности [стр. 1 : (стр. 3 + стр. 4 + стр. 5)], р.	3,147	3,247	3,283
7	Комплексный показатель оценки эффективности трудовой деятельности (стр. 1 : стр. 3), р.	17,173	17,818	17,176
8	Комплексный показатель оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности [стр. 2 : (стр. 3 + стр. 4 + стр. 5)], р.	0,145	0,137	0,145
9	Интегральный показатель оценки эффективности всех сторон хозяйственной деятельности предприятия $(\sqrt[3]{\text{стр. 6} \times \text{стр. 7} \times \text{стр. 8}})$, р.	1,986	1,995	2,015

Таблица 5.21

хозяйствования по ОАО «Торговый дом»

	Отклонение отчетного года		Отчетный год в %		Прошлый год в % к позапрошлому
	от позапрошлого года	от прошлого года	к позапрошлому году	к прошлому году	
	+9 297	+5 082	129,0	114,0	113,1
	+348	+293	123,6	119,1	103,7
	+541	+372	133,3	118,3	109,0
	+1 033	+621	121,8	112,0	108,7
	+837	+433	123,4	110,9	111,3
	+0,136	+0,046	104,3	101,1	103,2
	+0,003	-0,642	100,0	96,4	103,8
	—	+0,008	100,0	105,8	94,5
	+0,029	+0,020	101,5	101,0	100,5

Алгоритм расчета срока окупаемости совокупного

№ п/п	Показатель	Фактически		
		за позапрошлый год	за прошлый год	за отчетный год
1	Чистая прибыль, млн р.	841	876	816
2	Среднегодовая стоимость активов (совокупного капитала) предприятия, млн р.	8 326	9 142	10 196
3	Срок окупаемости вложений в активы предприятия (стр. 2 : стр. 1), годы	10,1	10,4	12,5

Таблица 5.22

капитала (активов) по ОАО «Торговый дом»

Отклонение отчетного года		Отчетный год, в %		Прошлый год в % к позапрошлому
от позапрошлого года	от прошлого года	к позапрошлому году	к прошлому году	
-25	-60	97,0	93,2	104,2
+1 870	+1 054	122,5	111,5	109,8
+2,4	+2,1	123,8	120,2	103,0

По данным табл. 1.24 и 1.34 определим долю прироста товарооборота фирмы «Торговый дом» за счет интенсивных факторов:

$D_{\text{инт}}$ в сравнении с данными плана:

$$\frac{(+913) \times 774 : 1\,000 + (+0,046) \times 8554}{+1127 \times 2} \times 100 = 48,7 \%;$$

$D_{\text{инт}}$ в сравнении с данными прошлого года:

$$\frac{(+5640) \times 774 : 1\,000 + (+0,211) \times 8554}{+5082 \times 2} \times 100 = 60,7 \%.$$

Таким образом, за счет интенсивных факторов обеспечен прирост розничного товарооборота по сравнению с планом на 48,7 % и в динамике — на 60,7 %.

Для обобщающей оценки интенсификации хозяйствования необходимо, используя следующий алгоритм расчета, определить и изучить темп интенсификации ($T_{\text{инт}}$):

$$T_{\text{инт}} = \frac{T_{\text{пр}} \times T_{\text{ск.обр}} \times T_{\text{фо}}}{T_{\text{Сопл.тр}} \times T_{\text{Соб}} \times T_{\text{Сосн}}} \times 100,$$

где $T_{\text{пр}}$ — темп повышения (снижения) производительности труда; $T_{\text{ск.обр}}$ — темп роста (снижения) скорости обращения оборотных активов (или товарных запасов) в количестве оборотов; $T_{\text{фо}}$ — темп повышения (снижения) фондоотдачи; $T_{\text{Сопл.тр}}$ — темп увеличения (уменьшения) суммы расхода средств на содержание трудовых ресурсов; $T_{\text{Соб}}$ — темп роста (снижения) среднегодовых остатков оборотных активов или товарных запасов; $T_{\text{Сосн}}$ — темп увеличения (уменьшения) среднегодовой стоимости основных производственных средств.

Используя данные ОАО «Торговый дом», покажем методику расчета и анализа темпа интенсификации хозяйствования ($T_{\text{инт}}$): по степени выполнения планов:

$$T_{\text{инт}} = \frac{102,0 \times 101,1 \times 101,0}{105,0 \times 102,4 \times 101,8} \times 100 = 95,2 \%;$$

по динамике хозяйствования:

$$T_{\text{инт}} = \frac{112,3 \times 104,4 \times 104,6}{118,3 \times 109,5 \times 109,0} \times 100 = 86,8 \%.$$

Следовательно, уровень интенсификации хозяйствования снизился как по сравнению с планом, так и против прошлого года.

Показатели эффективности и интенсификации хозяйствования, рассмотренные выше, имеют годовую разномерность. Для **текущей оценки**

эффективности хозяйствования могут быть использованы такие показатели, как отношение объема товарооборота и прибыли к текущим затратам (издержкам обращения). Указанные показатели характеризуют социально-экономическую эффективность деятельности предприятий торговли. Если возможно, то в расчет следует включить и издержки потребления. Однако их определить довольно сложно, так как отсутствует информация об издержках потребления в учете и отчетности.

Важный вопрос анализа хозяйственной деятельности — изучение **экономического развития предприятия**. Экономический рост в торговле характеризуется прежде всего качественными показателями хозяйственной деятельности предприятия (производительностью труда, скоростью обращения оборотных активов, фондоотдачей, затратноотдачей, рентабельностью). Для комплексной (обобщающей) оценки уровня экономического развития предприятия необходимо, используя качественные показатели, рассчитать темп экономического развития ($T_{\text{эк. разв}}$) по следующей формуле:

$$T_{\text{эк. разв}} = \sqrt[5]{T_{\text{пр}} \times T_{\text{ск. обр}} \times T_{\text{фо}} \times T_{\text{зо}} \times T_{\text{рент}}}$$

где $T_{\text{зо}}$ — темп роста (снижения) затратноотдачи (товарооборота на один рубль издержек обращения); $T_{\text{рент}}$ — темп повышения (снижения) уровня рентабельности продаж (прибыли от реализации товаров в процентах к товарообороту).

Изучим показатели экономического развития анализируемого торгового предприятия, составив табл. 5.23.

Таблица 5.23

Алгоритм расчета показателей оценки экономического развития по ОАО «Торговый дом» за отчетный год

Показатель	Темп изменения (роста или снижения), %		
	по плану	фактически	отклонение от плана
Производительность труда (выработка на одного торгового работника)	110,1	112,3	+2,2
Скорость обращения товаров	103,3	104,4	+1,1
Фондоотдача всех производственных основных средств	103,6	104,6	+1,0

Окончание табл. 5.23

Показатель	Темп изменения (роста или снижения), %		
	по плану	фактически	отклонение от плана
Затратноотдача	103,3	101,9	-1,4
Рентабельность продаж	99,5	101,1	+1,6
Темп экономического развития ($T_{\text{эк. разв}}$)	103,9	104,8	+0,9

Фактический темп экономического развития акционерного общества «Торговый дом» выше планового на 0,9 %. Его величина зависит от изменения темпов развития основных качественных показателей хозяйственной деятельности предприятия, влияние которых можно измерить приемом цепных подстановок, предварительно составив табл. 5.24.

На темп экономического развития акционерного общества «Торговый дом» повлияли следующие факторы (%):

- повышение производительности труда: $104,3 - 103,9 = +0,4$;
- рост скорости обращения товаров: $104,5 - 104,3 = +0,2$;
- увеличение фондоотдачи: $104,7 - 104,5 = +0,2$;
- снижение затратноотдачи: $104,4 - 104,7 = -0,3$;
- повышение рентабельности продаж: $104,8 - 104,4 = +0,4$.

Итого: $104,8 - 103,9 = +0,9$.

В условиях инфляции показатели эффективности и интенсификации хозяйствования должны изучаться в действующей и сопоставимой оценке, что позволит определить влияние ценового фактора на анализируемые показатели и дать объективную оценку экономическому и социальному развитию предприятия.

Высокие темпы роста эффективности хозяйствования могут быть обеспечены, если основные экономические показатели у предприятия возрастают в следующей последовательности:

$$T_{\text{приб}} > T_{\text{реал}} > T_{\text{соб. кап}} > T_{\text{акт}}$$

где $T_{\text{приб}}$ — темп роста прибыли; $T_{\text{реал}}$ — темп увеличения реализации товаров (продукции); $T_{\text{соб. кап}}$ — темп роста собственного капитала; $T_{\text{акт}}$ — темп роста активов субъекта хозяйствования.

Таблица 5.24

Алгоритм расчета темпов экономического развития ОАО «Торговый дом» при различных условиях, %

Показатель	Расчет					
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й
Производительность труда (выработка на одного торгового работника)	План	Фактически	Фактически	Фактически	Фактически	Фактически
	110,1	112,3	112,3	112,3	112,3	112,3
Скорость обращения товаров	План	План	Фактически	Фактически	Фактически	Фактически
	103,3	103,3	104,4	104,4	104,4	104,4
Фондоотдача всех производственных основных средств	План	План	План	Фактически	Фактически	Фактически
	103,6	103,6	103,6	104,6	104,6	104,6
Затратоотдача	План	План	План	План	Фактически	Фактически
	103,3	103,3	103,3	103,3	101,9	101,9
Рентабельность продаж	План	План	План	План	План	Фактически
	99,5	99,5	99,5	99,5	99,5	101,1
Темп экономического развития	План	Пересчитанный	Пересчитанный	Пересчитанный	Пересчитанный	Фактически
	103,9	104,3	104,5	104,7	104,4	104,8

Указанные соотношения показателей широко используются в финансовом анализе фирм и компаний стран с развитой рыночной экономикой. Они получили название «Золотое правило бизнеса». При проведении анализа в расчет рекомендуют включать не всю сумму прибыли, а только чистую прибыль. По данным табл. 5.21 и 5.22 изучим указанные соотношения по фирме «Торговый дом» в отчетном году по сравнению с прошлым годом. Темпы роста приведенных выше оценочных показателей в анализируемом торговом предприятии составили (в %):

- среднегодовых остатков активов — 111,5;
- среднегодовые остатки собственного капитала — 112,6;
- розничного товарооборота — 114,0;
- прибыли — 119,1.

Следовательно, розничное торговое предприятие в отчетном году обеспечило оптимальность и эффективность экономического и социального развития. Аналогичная закономерность темпов роста основных экономических показателей по фирме «Торговый дом» наблюдается также в динамике за последние три года.

Резюмируя изложенное, интенсификация является причиной, а эффективность — следствием, результатом текущей (основной), операционной (неосновной) и другой деятельности предприятия. Комплексное и глубокое их изучение позволяет полнее выявить и использовать резервы экономического и социального развития, повышения эффективности функционирования субъектов предпринимательской деятельности.

Для обобщающей оценки финансовой устойчивости субъектов предпринимательской деятельности рассчитывают и изучают стоимость **чистых активов**. Чистые активы предприятий и хозяйственных организаций определяют путем составления специального расчета. Они рассчитываются по данным бухгалтерского баланса вычитанием из стоимости активов юридического лица, принимаемых к расчету, суммы его пассивов, принимаемых к расчету. Активы, принимаемые к расчету, — это денежное и неденежное имущество юридического лица. Они включаются в расчет по балансовой стоимости. Пассивы, принимаемые к расчету, — это обязательства юридического лица. В их состав входят целевые финансирование и поступления, заемные средства, кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, резервы предстоящих расходов и платежей, прочие долгосрочные и краткосрочные обязательства.

Определим стоимость чистых активов торгового предприятия, составив табл. 5.25.

Таблица 5.25

**Алгоритм расчета стоимости чистых активов по ОАО «Торговый дом»
за отчетный год, млн р.**

Показатель	На начало года	На конец года	Изменения за год	На конец года в % к началу года
1. Основные средства	5 435	5 779	+344	106,3
2. Нематериальные активы	30	38	+8	126,7
3. Незавершенные капитальные вложения	27	41	+14	151,9
4. Долгосрочные финансовые вложения	102	102	—	100,0
5. Прочие необоротные активы	—	—	—	—
6. Запасы	3 662	4 057	+395	110,8
7. Дебиторская задолженность	269	291	+22	108,2
8. Прочие оборотные активы	372	437	+65	117,5
9. <i>Всего</i> активов, принятых к расчету чистых активов	9 897	10 745	+848	108,6
10. Целевые финансирование и поступления	—	—	—	—
11. Заемные средства	1 058	1 009	-49	95,4
12. Кредиторская задолженность	2 764	3 135	+371	113,4
13. Расчеты по дивидендам	—	—	—	—
14. Резервы предстоящих расходов и платежей	23	29	+6	126,1
15. Прочие пассивы (прочие долгосрочные и краткосрочные обязательства)	—	—	—	—
16. <i>Всего</i> пассивов, учитываемых при расчете чистых активов	3 845	4 173	+328	108,5
17. Стоимость чистых активов (стр. 9 – стр. 16)	6 052	6 572	+520	108,6

Стоимость чистых активов по ОАО «Торговый дом» на конец года составила 6572 млн р. и за год возросла на 520 млн р., или на 8,6 % ($520 : 6052 \times 100$). Темпы роста чистых активов выше темпов увеличения валюты бухгалтерского баланса на 0,1 % (8,6 — 8,5). Доля стоимости чистых активов в валюте бухгалтерского баланса анализируемого предприятия составила:

на начало года $6052 : 9917 \times 100 = 61,0$ %;

на конец года $6572 : 10\,759 \times 100 = 61,1$ %.

Абсолютный и относительный рост стоимости чистых активов торгового предприятия свидетельствует об укреплении его финансовой устойчивости.

По нашему мнению, при определении стоимости чистых активов следует исключать из общей суммы активов юридического лица нереальную ко взысканию дебиторскую задолженность, перерасходы средств специальных фондов и резервов и другие средства, не используемые в хозяйственном обороте. Это позволит рассчитать и изучить реальные чистые активы предприятия, их состав, структуру, динамику и обеспеченность. Необходимо также определить и проанализировать чистые оборотные активы. Они определяются вычитанием из всех оборотных средств (по второму разделу бухгалтерского баланса) краткосрочных обязательств (краткосрочных кредитов, займов и кредиторской задолженности). Если при формировании оборотных активов использовались долгосрочные финансовые обязательства (долгосрочные кредиты, займы и кредиторская задолженность), то их также следует вычесть из общей суммы оборотных средств. Более правильно рассчитывать чистые оборотные активы вычитанием из мобильных оборотных средств (функционирующего оборотного капитала) краткосрочных и долгосрочных обяза-тельств, используемых для их формирования. Чистые оборотные активы, как и другие показатели оценки финансовой устойчивости предприятия, изучают в динамике за длительный период (за три года и более) сравнением данных на начало и конец года.

5.9. Разработка прогнозов предпринимательской деятельности предприятия, оптимизации его финансового потенциала, повышения эффективности хозяйствования

При несвоевременном погашении задолженности по обязательствам субъекты предпринимательской деятельности обычно попадают в кризисную ситуацию. Нарушение сроков погашения обязательств в условиях экономической нестабильности возникает сначала из-за недостаточности оборотных средств, а при углублении кризиса неплатежей — и всего имущества предприятия. За нарушение сроков погашения обязательств законодательством и договорами между субъектами хозяйствования предусмотрены финансовые санкции. При длительной просрочке платежей по обязательствам финансовые санкции могут во много раз превышать суммы основного долга, что нередко приводит субъектов предпринимательской деятельности к ситуации банкротства.

Неплатежеспособность одного субъекта хозяйствования и срыв им сроков

расчетов по своим обязательствам, как правило, приводит к невозможности погашения своих обязательств другими предприятиями и хозяйственными организациями. В результате создается ситуация взаимных неплатежей. Наличие большого количества неплатежеспособных субъектов хозяйствования в стране может привести к финансовому кризису государства в целом. Поэтому совершенствование и развитие методик ранней диагностики неплатежеспособности предприятий и хозяйственных организаций, определение состояния банкротства на его ранней стадии является одной из главных задач анализа финансовой стабильности субъектов предпринимательской деятельности. Для успешного проведения процедур санации необходимо заблаговременно определить кризисные тенденции в экономике предприятия, установить пути их преодоления и предупреждения.

При финансовых затруднениях, наличии потенциального банкротства собственники предприятия и государственные органы должны принимать необходимые меры по улучшению финансового состояния субъектов хозяйствования. В таких случаях предприятию нередко предоставляют безвозмездную финансовую помощь или кредиты и займы. До предоставления финансовой помощи необходимо провести прогнозный экономический анализ целесообразности и эффективности предоставления кредитов, займов, безвозмездной финансовой помощи. Если на основе этого анализа будет установлено, что в результате предоставленной финансовой помощи значительно возрастут производство и реализация продукции, товаров, доходы, прибыль, рентабельность, стабилизируется финансовое состояние, то субъекту предпринимательской деятельности необходимо предоставить максимальную финансовую помощь. Если по получению кредитов, займов, безвозмездной помощи показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия не улучшатся, то их получение считается нецелесообразным. При проведении прогнозного экономического анализа прежде всего изучается динамика основных показателей хозяйственной деятельности предприятия. Может также составляться прогнозный бухгалтерский баланс на конец изучаемого периода. По наступлению сроков погашения предоставленных кредитов и займов проводится текущий анализ результатов хозяйствования, эффективности использования средств финансовой помощи. Все это позволяет глубоко изучить и оценить фактическую эффективность полученных кредитов, займов, безвозмездной финансовой помощи.

Развитие и совершенствование финансового анализа деятельности субъектов хозяйствования неразрывно связаны с компьютеризацией учетно-аналитической и другой управленческой работы. При использовании персональных компьютеров появилась возможность непосредственного контакта менеджера (аналитика) с ЭВМ, формирование оперативных и других экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия там, где возникает исходная информация и нужны эти показатели. Как следствие,

значительно уменьшается протяженность информационных потоков, снижается вероятность ошибок при передаче и обработке данных. Производительность, технические возможности современных ЭВМ позволяют проводить анализ хозяйственной деятельности практически всей вводимой в память электронных вычислительных машин экономической и другой информации и обеспечивать непрерывность анализа по мере ввода в них исходных данных. Применение в управлении экономикой современных персональных компьютеров и функциональных пакетов современных прикладных программ позволяет без помощи программиста создавать макеты аналитических таблиц нужного содержания, организовывать базы данных по задаваемым правилам и критериям, использовать деловую графику и т.п.

Следует особо выделить способность современных ЭВМ работать в режиме: «Что произойдет, если..?» В указанном режиме можно обеспечить реализацию имитационных предикативных моделей различной степени сложности. При этом менеджер самостоятельно устанавливает диапазоны варьирования, типы сложных моделей, решает другие методические и организационные вопросы анализа хозяйственной деятельности предприятия. Особенно успешно могут применяться современные информационные технологии в прогнозном экономическом анализе.

Пакеты современных прикладных программ экономического анализа обеспечивают комплексное и глубокое изучение действия различных факторов на доходы, прибыль, платежеспособность, финансовую устойчивость предприятия. Результаты такого анализа, выполненные при помощи современного компьютера, способствуют оптимизации реализации товаров, издержек обращения, доходов, прибыли, рентабельности, использования экономического потенциала.

Планирование финансов дает возможность определить обоснованную основную (текущую), операционную и финансовую деятельность предприятия, движение денежных средств, полученных от предпринимательства. Одним из основных направлений финансового планирования является составление прогноза (плана) доходов, расходов, прибыли и рентабельности. Прогноз по финансовым результатам предприятия составляется на ближайшую и длительную перспективу с использованием традиционных, экономико-математических, других современных методов анализа хозяйственной деятельности и планировании. Составлению финансового плана обычно предшествует глубокий факторный анализ результатов хозяйствования, эффективности использования экономического потенциала.

Проведенный анализ показал, что прибыль акционерного общества «Торговый дом» за счет выявленных резервов в будущем году возрастет на 770 млн р. и составит 2595 млн р. (см. с. 301). Уровень рентабельности продаж по прогнозу равен 6,272 % к обороту ($2595 : 41\,377 \times 100$), что значительно выше установленного минимального его размера. Необходимо также составить план

прибыли на длительную перспективу. Такой перспективный прогноз по финансовым результатам хозяйственной деятельности предприятия рекомендуют составлять на пятилетие (см. расчеты на с. 302—303). Прогнозный расчет прибыли является исходным пунктом планирования потоков движения денежных средств, активов и пассивов предприятия (проекта бухгалтерского баланса), других разделов финансового плана.

В условиях массовых неплатежей, сложности расчетов с поставщиками, покупателями, банками, другими физическими и юридическими лицами необходимы финансовые прогнозы состояния и движения собственного капитала. Они должны основываться на реальных данных бухгалтерского учета с использованием современных методов финансового планирования. При составлении прогнозов широко используется балансовый метод расчетов. Так, при планировании дебиторской задолженности (по отдельным ее видам и предприятию в целом) составляют специальные балансовые таблицы (см. табл. 5.12). Балансовый метод используется также при прогнозировании краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности, составлении прогнозного бухгалтерского баланса.

Прогнозный анализ имеет ряд недостатков, в том числе неспособность выявить и оценить сезонные колебания в хозяйственной деятельности предприятия. Кроме того, поскольку будущее непредсказуемо, прогнозные наброски необходимо воспринимать с должной осторожностью. Особенно трудно делать прогнозы относительно молодых фирм (предприятий), отличавшихся в прошлом беспорядочными результатами. Наиболее важным элементом долгосрочного прогноза является прогнозный объем продаж товаров. Изменение объема продаж может повлиять на прогнозируемую прибыль, дебиторскую задолженность, запасы, кредиторскую задолженность и потребность в заимствовании средств, так что даже небольшая погрешность в этом ключевом показателе способна резко изменить направления прогнозного анализа.

Кроме того, следует учитывать влияние инфляционных факторов на планируемые показатели хозяйственной деятельности предприятий и их экономический потенциал в изучаемом периоде.

В оценке и планировании платежеспособности предприятия особое место занимает прогноз движения денежных потоков, который позволяет контролировать текущую финансовую устойчивость субъекта хозяйствования, принимать оперативные меры по ее стабилизации, определять возможности долгосрочных инвестиций и более обоснованно подходить к политике распределения прибыли. Банки и кредиторы на основе анализа и прогноза движения денежных потоков предприятия имеют возможность составить заключение о его способности генерировать денежные средства, необходимые для осуществления платежей. Предстоящие поступления денежных средств и предстоящие платежи могут определяться на любой отрезок времени. В экономической литературе рекомендуют это делать на год с разбивкой по

кварталам, а если возможно, то и по месяцам.

На розничных торговых предприятиях предстоящие поступления денежных средств включают:

- поступление денежных средств на специальный ссудный счет (выручка от розничной продажи товаров по покупной стоимости; поступление денежных средств от оптовой реализации излишних и ненужных товаров, за сданную и реализованную тару). Выручка от розничной реализации товаров включается в расчет в размере плана на изучаемый период; другие поступления денежных средств планируются исходя из фактических их размеров в предплановом периоде и с учетом изменений в условиях хозяйствования;

- получение кредитов банка (кроме кредитов под товарно-материальные ценности). Их планируют в размерах, согласованных с банком;

- денежные средства на расчетном счете в банке (остаток на начало изучаемого периода плюс поступление денежных средств от реализации товаров и от продажи ненужных материалов, сырья, топлива, основных средств, других активов плюс суммы погашения дебиторской задолженности и прочие поступления денежных средств на расчетный счет).

Если кредитование товаров производится с расчетного счета, то первый и третий расчеты обычно объединяются. К предстоящим платежам относятся:

- погашение кредитов банка (суммы определяются исходя из прогнозируемых их размеров и предстоящих сроков погашения);

- размер долевого участия собственных средств в оплате товаров (планируется путем умножения среднедневного их норматива, применяемого при кредитовании, на число дней планируемого периода);

- погашение задолженности прочим кредиторам и просроченной задолженности поставщикам, если она имеется;

- платежи в бюджет по налогам и сборам;

- расчеты с органами социального страхования;

- погашение задолженности по заработной плате и другим платежам рабочим и служащим;

- прочие денежные расходы.

Прогноз движения денежных потоков обычно оформляется балансовыми таблицами и способствует оптимизации платежной готовности предприятия на ближайшую и длительную перспективу.

В странах с развитой рыночной экономикой, а в последние годы и в государствах СНГ изучение и прогнозирование расходов, Доходов и прибыли рекомендуют проводить по системе директ-костинг, при которой производственные и сбытовые (коммерческие) расходы подразделяются на постоянные и переменные и определяется маржинальный доход. Маржинальный доход включает прибыль плюс постоянные издержки производства и обращения. При прогнозном анализе по системе директ-костинг рассчитывают:

- безубыточный объем реализации продукции (товаров), обеспечивающий

полное возмещение постоянных расходов;

- объем продаж, дающий субъекту хозяйствования необходимую сумму прибыли;

- зону безопасности предприятия (запас финансовой устойчивости).

Для их определения, изучения и оценки обычно используют графический или аналитический методы экономического анализа.

Методики расчета и анализа маржинального дохода и прибыли по системе директ-костинг детально рассмотрены в ряде учебных и практических пособий, в том числе и отечественных авторов. Однако в условиях инфляции, а тем более гиперинфляции, применять эти методы анализа хозяйственной деятельности в практике менеджмента проблематично, так как нередко получаются нереальные, искаженные данные о расходах, доходах и прибыли.

Резюмируя сказанное, при проведении маржинального анализа и прогнозировании на его основе товарооборота, выпуска продукции (товаров), издержек производства и обращения, доходов и прибыли следует учитывать влияние на их размер инфляционных факторов.

Отечественная и зарубежная практика хозяйствования показывает, что в экономической жизни не существует чисто постоянных и переменных расходов. Большинство издержек производства и обращения является полупеременными затратами. Это еще раз подтверждает сложность применения системы директ-костинг в практике менеджмента, большую условность рассчитанных на ее основе затрат на производство и продажу, доходов, прибыли, объема выпуска и реализации продукции (товаров).

Анализ и прогнозирование издержек, доходов и прибыли на предприятиях сферы обращения по товарным группам и товарам, по нашему мнению, следует проводить по методикам, разработанным М.И. Бакановым и СМ. Капелюшом в книге «Калькуляция издержек обращения в торговле» (М.: Экономика, 1987), с учетом современных реалий хозяйствования. Наиболее репрезентативную информацию о прогнозируемых расходах и финансовых результатах дает применение расчетно-учетного метода их потоварного учета. По каждой партии закупаемых товаров (а если возможно, то и по отдельным товарам и товарным группам) определяют предполагаемые издержки обращения, валовой доход, прибыль и рентабельность продаж, что позволяет успешно развивать торговлю высокорентабельными товарами и сокращать до минимума продажу низкорентабельных и убыточных товаров.

III. Анализ хозяйственной деятельности предприятий общественного питания

Глава 6. Анализ производственно-торговой деятельности предприятия общественного питания

6.1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа производственно-торговой деятельности предприятия общественного питания

Общественное питание является одной из основных отраслей сферы обращения и выполняет главную социально-экономическую задачу развития нашего общества — повышение материального и культурного уровня жизни народа. Решение этой основной экономической и социальной задачи осуществляется путем развития розничного товарооборота. Товарооборот общественного питания является составной частью розничного товарооборота страны, и от его развития во многом зависит благосостояние народа. Общественное питание нашей страны достигло определенных успехов в росте товарооборота и выпуска собственной продукции. Однако его состояние и развитие не соответствуют современным требованиям. Нередко низки культура обслуживания потребителей и качество приготовленной пищи, высока стоимость питания. На многих предприятиях неудовлетворительно используют материально-техническую базу, товарные, трудовые и финансовые ресурсы. В связи с этим главной задачей анализа хозяйственной деятельности предприятий общественного питания является выявление, изучение и мобилизация резервов повышения качества обслуживания потребителей, эффективности работы путем устранения недостатков в хозяйствовании, улучшения использования экономического потенциала, достижения наилучших результатов при наименьших затратах труда и средств.

Производственно-торговая деятельность предприятий общественного питания характеризуется, прежде всего, показателями товарооборота и выпуска собственной продукции. Товарооборот подразделяется на розничный, оптовый и валовой (общий). Розничный товарооборот включает продажу продукции собственного производства и покупных товаров непосредственно населению для личного потребления. В состав оптового товарооборота входит отпуск кулинарных и кондитерских изделий, полуфабрикатов, другой продукции собственного производства предприятиям питания для последующей их доработки и реализации, а также предприятиям розничной торговли — для продажи населению. В состав оптового товарооборота не входит, а выделяют отдельно внутренний отпуск полуфабрикатов, кулинарных, кондитерских и мучных изделий собственного производства своим производственно-торговым подразделениям. Розничный и оптовый товарооборот в совокупности составляют валовой (общий) товарооборот предприятий общественного питания.

Анализ товарооборота и выпуска собственной продукции проводят по данным производственно-торгового плана, бизнес-плана, прогнозов, бухгалтерской и статистической отчетности, текущего учета, контрольных проверок и других источников информации. Основным отчетным источником информации производственно-торговой деятельности предприятий общественного питания является годовой «Отчет по общественному питанию», состоящий из четырех разделов. В первом разделе годового отчета содержится подробная информация о составе товарооборота и товарных запасах; во втором — данные о расходе продуктов в ассортиментном разрезе (в натуральном и стоимостном выражении); в третьем и четвертом разделах — наличие сети общественного питания на конец года. В «Отчете по общественному питанию» справочно показывается количество произведенных предприятиями питания кондитерских, колбасных, кулинарных изделий и копченостей. Предприятия общественного питания также составляют краткие месячные «Отчеты о продаже и запасах товаров» (в ассортиментном разрезе). В «Отчете о товарообороте и запасах товаров» приводится и информация о розничном товарообороте и реализации собственной продукции.

Проведение анализа производственно-торговой деятельности предприятий общественного питания затруднено в связи с недостатками в планировании, учете и отчетности. Так, нормативы товарных запасов обычно устанавливают в целом по предприятию без их подразделения по товарным группам. Не составляют планы по поступлению и прочему выбытию сырья и покупных товаров. В настоящее время многие предприятия общественного питания вообще не составляют планы производственно-торговой и другой деятельности. В отчетности отсутствует информация о поступлении отдельных видов сырья и покупных товаров, прочем выбытии продуктов, о товарных запасах в ассортиментном разрезе и др. В связи с этим приходится делать дополнительные трудоемкие расчеты, выборки и не всегда можно полностью решить задачи, поставленные при проведении анализа их хозяйственной деятельности.

Если в течение изучаемого периода изменились розничные цены и наценки, а отсюда и продажные цены, то анализ товарооборота и выпуска собственной продукции должен проводиться как в действующей, так и в сопоставимой оценке. Для определения товарооборота (выпуска собственной продукции) в сопоставимых ценах необходимо фактический его объем с момента действия новых продажных цен разделить на средний индекс цен. Используя данные второго раздела «Отчета по общественному питанию», можно измерить влияние ценового фактора на изменение объема реализации (по отдельным видам продуктов и покупных товаров и по предприятию питания в целом).

6.2. Анализ выполнения плана и динамики товарооборота

Анализ товарооборота предприятия общественного питания проводят по общему его объему и составу. Товарооборот общественного питания включает

розничную продажу собственной продукции и покупных товаров и оптовую реализацию полуфабрикатов, кулинарных, кондитерских изделий и другой продукции собственного производства. Для оценки выполнения плана и динамики товарооборота составляют табл. 6.1.

План по общему объему товарооборота предприятием питания перевыполнен на 2,6 %, что составляет 115 млн р., в том числе по розничному товарообороту — на 2,0 % (на 84 млн р.). Реализация продукции собственного производства по сравнению с планом возросла на 3,8 %, или на 133 млн р. Высокими темпами растет товарооборот в действующих ценах и в динамике.

На развитие товарооборота большое влияние оказало повышение продажных цен. Средний индекс продажных цен на продукцию собственного производства и покупные товары в отчетном году к прошлому составил 1,25 раза. Фактический товарооборот отчетного года в сопоставимых ценах равен 3621 млн р. ($4527 : 1,25$). Таким образом, за счет ценового фактора товарооборот предприятия питания увеличился на 906 млн р. ($4527 - 3621$), что составляет 25,4 % к фактическому товарообороту прошлого года ($906 : 3560 \times 100$). Темпы прироста товарооборота в сопоставимых ценах к прошлому году составили 1,7 %; в сумме его объем возрос в динамике на 61 млн р. Аналогично пересчитывают товарооборот в сопоставимые цены по отдельным его видам.

Важным показателем, характеризующим производственно-торговую деятельность предприятий общественного питания, является доля в товарообороте продукции собственного производства. Увеличение удельного веса собственной продукции в товарообороте положительно характеризует их хозяйственную деятельность. По анализируемому предприятию удельный вес продукции собственного производства в валовом товарообороте возрос по сравнению с планом и в динамике соответственно на 1,0 % и на 1,1 %, что с положительной стороны характеризует его производственно-торговую деятельность.

Доля продукции собственного производства в товарообороте предприятий общественного питания различного типа неодинакова. Особенно высокий удельный вес собственной продукции в товарообороте фабрик-кухонь и других предприятий — заготовочных, столовых при промышленных предприятиях, учреждениях и учебных заведениях. Значительно ниже он в ресторанах, кафе, барах, буфетах и общедоступных столовых, что следует учитывать при сравнительном анализе производственно-торговой деятельности предприятий общественного питания. По данным Украинского научно-исследовательского института торговли и общественного питания (УкрНИИТОПа), трудоемкость производства и реализации собственной продукции примерно в три раза выше, чем продажи покупных товаров. В связи с этим следует определить и изучить товарооборот сопоставимой трудоемкости. Его объем обычно исчисляют путем добавления к реализации собственной продукции $1/3$ объема продажи покупных товаров или умножением реализации собственной продукции на 3 и добавлением к полученному итогу продажи покупных товаров.

Информация о составе товарооборота

Показатель	Фактически за прошлый год		Отчетный план	
	сумма	удельный вес, %	сумма	удельный вес, %
1. Розничный товарооборот:				
а) в действующих ценах	3 358	94,3	4 164	94,4
б) в сопоставимых ценах	3 358	94,3	х	х
2. В том числе розничная реализация собственной продукции:				
а) в действующих ценах	2 593	72,8	3 221	73,0
б) в сопоставимых ценах	2 593	72,8	х	х
3. Оптовая реализация собственной продукции:				
а) в действующих ценах	202	5,7	248	5,6
б) в сопоставимых ценах	202	5,7	х	х
4. Общий объем товарооборота:				
а) в действующих ценах (стр. 1а + стр. 3а)	3 560	100	4 412	100
б) в сопоставимых ценах (стр. 1б + стр. 3б)	3 560	100	х	х
5. Реализация продукции собственного производства:				
а) в действующих ценах (стр. 2а + стр. 3а)	2 795	78,5	3 469	78,6
б) в сопоставимых ценах (стр. 2б + стр. 3б)	2 795	78,5	х	х
6. Товарооборот сопоставимой трудоемкости	3 050	х	3 783	х

Таблица 6.1

предприятия общественного питания, млн р.

год	фактически		% выполнения плана	Отклонение				В % к прошлому году
	сумма	удельный вес, %		от плана		от прошлого года		
				в сумме	по удельному весу, %	в сумме	по удельному весу, %	
	4 248	93,8	102,0	+84	-0,6	+890	-0,5	126,5
	2 298	93,8	—	—	—	+40	-0,5	101,2
	3 323	73,4	103,2	+102	+0,4	+730	+0,6	128,2
	2 658	73,4	—	—	—	+65	+0,6	102,5
	279	6,2	112,5	+31	+0,6	+77	+0,5	138,1
	223	6,2	—	—	—	+21	+0,5	110,4
	4 527	100	102,6	+115	—	+967	—	127,2
	3 621	100	—	—	—	+61	—	101,7
	3 602	79,6	103,8	+133	+1,0	+807	+1,1	128,9
	2 881	79,6	—	—	—	+86	+1,1	103,1
	3 910	х	103,4	+127	х	+860	х	128,2

Используя данные табл. 6.1, рассчитаем первым способом товарооборот сопоставимой трудоемкости по предприятию питания (млн р.):

- фактически за прошлый год: $2795 + (3560 - 2795)/3 = 3050$.
- по плану на отчетный год: $3\ 469 + (4412 - 3469)/3 = 3783$.
- фактически за отчетный год: $3602 + (4527 - 3602)/3 = 3910$

Процент выполнения плана по товарообороту сопоставимой трудоемкости составил 103,4 % ($3910 : 3783 \times 100$), в то время как без учета изменения трудоемкости он равен 102,6 %. Темп роста товарооборота сопоставимой трудоемкости в динамике составил 128,2 % ($3910 : 3050 \times 100$); в действующей трудоемкости он равен 127,2 %. Следовательно, увеличение трудоемкости товарооборота уменьшило темп его роста по сравнению с планом на 0,8 % ($102,6 - 103,4$) и с прошлым годом — на 1,0 % ($127,2 - 128,2$).

Товарооборот сопоставимой трудоемкости можно также определить при помощи специальных коэффициентов, которые установлены в дифференцированных размерах по отдельным группам сырья, полуфабрикатов и покупных товаров (к продажной их стоимости). При этом составляют специальный расчет (табл. 6.2).

Следует отметить некоторую сложность расчета товарооборота сопоставимой трудоемкости при помощи коэффициентов. В «Отчете по общественному питанию» расход отдельных видов продуктов показывается в розничных ценах и общей суммой дается наценка общественного питания. Расчет товарооборота сопоставимой трудоемкости по коэффициентам трудоемкости должен производиться исходя из данных о расходе продуктов по продажной стоимости. Поэтому необходимо предварительно определить расход отдельных групп продуктов по продажным ценам, что сделать довольно сложно в связи с наличием предприятий общественного питания различной наценочной категории.

Анализ динамики товарооборота должен проводиться не только в сравнении с данными прошлого года, но и с показателями за ряд лет (в действующих и сопоставимых ценах). Экономисты рекомендуют изучать динамику товарооборота и других показателей хозяйственной деятельности предприятия не менее чем за три

года. Средний индекс продажных цен на продукцию собственного производства и покупные товары по изучаемому предприятию питания составил: прошлый год к позапрошлому — 1,28 раза; отчетный год к позапрошлому — 1,60 раза ($1,28 \times 1,25$). Рассчитаем фактический товарооборот в сопоставимых ценах (млн р.):

за прошлый год $3\ 560 : 1,28 = 2781$;

за отчетный год $4\ 527 : 1,60 = 2829$.

Для оценки динамики общего объема и состава товарооборота составляется табл. 6.3.

По сравнению с позапрошлым и прошлым годами объем товарооборота предприятия общественного питания возрос как в действующих, так и в

сопоставимых ценах.

Анализ выполнения плана и динамики товарооборота проводят также по месяцам, кварталам, полугодиям и за более короткие промежутки времени. Это помогает установить, как ритмично развивается товароборот и удовлетворяется спрос потребителей. Если в отдельные периоды план не выполнен, то выясняют причины и подсчитывают потери в товарообороте (прямым счетом). Для изучения ритмичности развития товарооборота составляют специальную таблицу (см. табл. 1.2).

Для оценки равномерности и ритмичности развития товарооборота составляют графики выполнения плана товарооборота по месяцам, определяют коэффициенты ритмичности и равномерности (см. с. 12-18).

Анализ товарооборота в ассоциации (организации) общественного питания проводят в разрезе предприятий, а на предприятии питания — по его структурным подразделениям. Особое внимание уделяют изучению деятельности предприятий (подразделений), достигших высоких темпов роста товарооборота, а также не выполнивших план, снизивших темпы развития реализации собственной продукции и покупных товаров. По первой группе предприятий анализируют и обобщают передовой опыт работы; по второй — выясняют причины и виновников отставания в развитии товарооборота и разрабатывают меры по улучшению производственно-торговой деятельности. Для оценки выполнения плана и динамики товарооборота отдельными предприятиями (подразделениями) составляют специальные таблицы (см. табл. 1.7-1.10).

Особое внимание уделяется изучению выполнения плана и динамики розничного товарооборота, являющегося основной составной частью общего объема товарооборота предприятия общественного питания. Розничный товароборот анализируют, подразделяя его на реализацию продукции собственного производства и продажу покупных товаров. Отдельно в нем выделяют мелкооптовый отпуск собственной продукции и покупных товаров. Результаты анализа оформляют составлением табл. 6.4.

План розничного товарооборота предприятие питания выполнило по общему его объему и по реализации собственной продукции. Недовыполнен план продажи покупных товаров, и потери товарооборота в связи с этим составили 18 млн р. Снизилась доля в розничном товарообороте по сравнению с планом и в динамике продажи покупных товаров, что обычно с положительной стороны характеризует производственно-торговую деятельность предприятия общественного питания. Продажа покупных товаров должна дополнять реализацию продукции собственного производства. Поэтому, изучая выполнение плана и динамику продажи покупных товаров, необходимо установить, как они обеспечивают рост реализации собственной продукции и более качественное обслуживание потребителей. Динамика продажи покупных товаров характеризуется данными табл 6 5

Алгоритм расчета товарооборота сопоставимой

Показатель	Коэффициент трудоемкости
1	2
Мясо и птица	0,6
Мясные полуфабрикаты	0,4
Рыба	1,5
Рыбные полуфабрикаты	1,0
Картофель и овощи	4,5
Картофель очищенный	2,7
Мука	3,5
Прочие продукты	1,0
<i>Итого по продукции собственного производства</i>	x
Покупные товары	0,4
Общий объем товарооборота	x
Средняя трудоемкость:	
собственной продукции	x
общего объем товарооборота	x

Таблица 6.2

трудоемкости по предприятию общественного питания, млн р.

Фактическая реализация по продажным ценам		Товарооборот сопоставимой трудоемкости		
прошлый год	отчетный год	прошлый год (гр. 3 × гр. 2)	отчетный год (гр. 4 × гр. 2)	в % к прошлому году
3	4	5	6	7
350	448	210	269	128,1
254	326	102	130	127,5
36	50	54	75	138,9
2	2	2	2	100,0
344	435	1 548	1 958	126,5
10	11	27	30	111,1
27	37	95	130	136,8
1 772	2 293	1 772	2 293	129,4
2 795	3 602	3 810	4 887	128,3
765	925	306	370	120,9
3 560	4 527	4 116	5 257	127,7
x	x	1,363	1,357	99,6
x	x	1,156	1,161	100,4

Информация о динамике товарооборота

Показатель	Фактически		
	за позапрошлый год	за прошлый год	за отчетный год
1. Розничный товароборот:			
а) в действующих ценах	2 602	3 358	4 248
б) в сопоставимых ценах	2 602	2 623	2 655
2. В том числе розничная реализация собственной продукции:			
а) в действующих ценах	2 046	2 593	3 323
б) в сопоставимых ценах	2 046	2 026	2 077
3. Оптовая реализация собственной продукции:			
а) в действующих ценах	169	202	279
б) в сопоставимых ценах	169	158	174
4. Общий объем товарооборота:			
а) в действующих ценах (стр. 1а + стр. 3а)	2 771	3 560	4 527
б) в сопоставимых ценах (стр. 1б + стр. 3б)	2 771	2 781	2 829
5. Реализация продукции собственного производства:			
а) в действующих ценах (стр. 2а + стр. 3а)	2 215	2 795	3 602
б) в сопоставимых ценах (стр. 2б + стр. 3б)	2 215	2 184	2 251

предприятия общественного питания, млн р.

Таблица 6.3

Отклонение отчетного года от позапрошлого года	Отчетный год в % к прошлому году	Отчетный год в %		Прошлый год в % к позапрошлому
		к позапрошлому году	к прошлому году	
+1 646	+890	163,3	126,5	129,1
+53	+32	102,0	101,2	100,8
+1 277	+730	162,4	128,2	126,7
+31	+51	101,5	102,5	99,0
+110	+77	165,1	138,1	119,5
+5	+16	103,0	110,1	93,5
+1 756	+967	163,4	127,2	128,5
+58	+48	102,1	101,7	100,4
+1 387	+807	162,6	128,9	126,2
+36	+67	101,6	103,1	98,6

Информация о выполнении плана розничного
в действующих

Состав розничного товарооборота	Фактически за прошлый год		Отчетный план	
	сумма	удель- ный вес, %	сумма	удель- ный вес, %
	Реализация продукции собственного производства	2 593	77,2	3 221
Продажа покупных товаров	765	22,8	943	22,6
Всего розничный товарооборот	3 358	100	4 164	100
В том числе мелкооптовый отпуск собственной продукции и покупных товаров	204	6,1	250	6,0

Информация о динамике розничной реализации
в действующих ценах по предприятию

Показатель	Фактически		
	за позапрошлый год	за прошлый год	за отчетный год
Хлеб и хлебобулочные изделия	25	26	28
Кондитерские изделия	18	25	40
Фрукты, ягоды, виноград, арбузы и дыни	14	17	31
Водка и ликероводочные изделия	45	62	65
Вина, шампанское, коньяк	66	94	104
Пиво	36	50	61
Безалкогольные напитки	26	41	54
Мороженое	8	10	14
Прочие продовольственные товары	7	9	11
Непродовольственные товары	54	78	90
В том числе табачные изделия и спички	54	78	90
<i>Итого</i>	299	412	498
Наценка на покупные товары	257	353	427
<i>Всего розничная реализация покуп- ных товаров по продажным ценам</i>	556	765	925

товарооборота предприятием общественного питания
ценах, млн р.

Таблица 6.4

год	фактически		% выполне- ния плана	Отклонение				В % к про- шлому году
	сумма	удель- ный вес, %		от плана		от прошлого года		
				в сумме	по удель- ному весу, %	в сумме	по удельному весу, %	
3 323	78,2	103,2	+102	+0,8	+730	+1,0	128,2	
925	21,8	98,1	-18	-0,8	+160	-1,0	120,9	
4 248	100	102,0	+84	—	+890	—	126,5	
251	5,9	100,4	+1	-0,1	+47	-0,2	123,0	

покупных товаров в ассортиментном разрезе
общественного питания, млн р.

Таблица 6.5

Отклонение отчетного года	Отчетный год, в %		Прожлый год в % к позапрошлому
	от позапрошлого года	от прошлого года	
	к позапрошлому году	к прошлому году	
+3	+2	112,0	107,7
+22	+15	222,2	160,0
+17	+14	221,4	182,4
+20	+3	144,4	104,8
+38	+10	157,6	110,6
+25	+11	169,4	122,0
+28	+13	207,7	131,7
+6	+4	175,0	140,0
+4	+2	157,1	122,2
+36	+12	166,7	115,4
+36	+12	166,7	115,4
+199	+86	166,6	120,9
+170	+74	166,1	121,0
+369	+160	166,4	120,9

Из данных таблицы следует, что продажа покупных товаров успешно дополняла реализацию продукции собственного производства.

Анализ розничного товарооборота проводят также по месяцам, кварталам, полугодиям и его результаты оформляют специальной таблицей (см. табл. 1.2). Для оценки ритмичности развития розничного товарооборота определяют коэффициенты ритмичности и равномерности, составляют графики и диаграммы.

6.3. Анализ выполнения плана и динамики выпуска собственной продукции

Производство и реализация собственной продукции взаимосвязаны, и их анализ должен проводиться комплексно. Произведенную предприятиями общественного питания собственную продукцию подразделяют на обеденную (основную) и прочую. Обеденная продукция включает выпуск первых, вторых, третьих (сладких) блюд, холодных и горячих закусок. По виду израсходованного сырья на производство вторых блюд их подразделяют на мясные, рыбные, овощные, крупяные, мучные и молочные. К прочей собственной продукции относят выпуск полуфабрикатов, кулинарных, кондитерских и мучных изделий, горячих напитков и другой продукции, подвергшейся кулинарной обработке. Ассортимент и качество продукции собственного производства должны соответствовать требованиям полноценного питания и рационального режима приема пищи. Эти требования следует учитывать при оценке производственной деятельности предприятий общественного питания. На предприятиях-догоготовочных обычно не бывает незавершенного производства, и вся продукция в тот же день реализуется потребителям. В связи с этим выпуск собственной продукции у них приравнивается к объему ее реализации. Выпуск продукции собственного производства изучают в стоимостных и натуральных показателях, и результаты анализа оформляют таблицами (как и по товарообороту).

Основное место в производственной программе предприятий-догоготовочных занимает **выпуск обеденной продукции**. Изучить ассортимент обеденной продукции можно по данным выборок из текущего учета и первичных документов. На предприятиях общественного питания нередки случаи, когда темпы роста выпуска собственной продукции в стоимостном выражении значительно опережают темпы увеличения производства обеденной продукции в блюдах. Такое положение объясняется прежде всего тем, что предприятие стремилось развивать производство за счет выпуска дорогостоящих видов собственной продукции из мяса, птицы, дорогих сортов рыбы и т.п. В связи с этим необходимо изучить выпуск первых и вторых блюд, холодных и горячих закусок, полуфабрикатов, кулинарных и кондитерских изделий в ассортиментном разрезе, а также исчислить и проанализировать среднюю продажную цену одного блюда. Среднюю продажную цену определяют отношением стоимости обеденной продукции к количеству выпущенных блюд.

Если отклонения от плана или в динамике по средней продажной цене умножить на фактическое количество выпущенных блюд за отчетный период, измерим влияние ценового фактора на стоимость выпуска обеденной продукции.

Изменения продажных цен на отдельные виды блюд и другой продукции собственного производства можно изучить по данным калькуляционных карточек, плана-меню, заборных листов и других документов. По данным «Отчета по общественному питанию» следует проанализировать темпы изменения расхода отдельных видов сырья и покупных товаров, их структуру, соотношения отдельных видов продуктов (мяса, рыбы, овощей, картофеля и др.). Все это позволяет глубже изучить закономерности выпуска собственной продукции. Если предприятие общественного питания стремилось выполнять производственную программу за счет выпуска более дорогих и менее трудоемких изделий, то в расходе продуктов опережающими темпами будут расти сравнительно дорогие их виды (мясо, птица, колбасные изделия, дорогие сорта рыбы и т.п.). Можно также проанализировать динамику расхода отдельных видов сырья на тысячу первых и вторых блюд, холодных и горячих закусок.

В общественном питании стоимость питания значительно ниже, чем в домашних условиях (при учете всей совокупности затрат труда и средств на приготовление пищи). В то же время предприятия питания должны изыскивать и реализовывать возможности снижения цен на блюда и другую продукцию за счет производства недорогой, но ценной в питательном отношении обеденной продукции, продажи комплексных обедов и использования других внутренних и внешних резервов оптимизации продажных цен на собственную продукцию и покупные товары.

Важный вопрос анализа — изучение качества и комплексности выпуска продукции. Качество продукции собственного производства характеризуется, прежде всего его калорийностью (энергетической ценностью), питательной полноценностью, разнообразием ассортимента, комплексностью обеденной продукции. Под калорийностью понимают содержание в продукции определенного количества калорий, белков, углеводов, жиров, витаминов, минеральных и других веществ. Обеденная продукция должна иметь определенный внешний вид, цвет, консистенцию, вкус и запах.

Качество продукции собственного производства во многом зависит от качества используемого сырья и полуфабрикатов, соблюдения норм их закладки, выполнения правил технологии производства пищи, квалификации поваров, внедрения новейшего оборудования, машин и т.д. Сырье, израсходованное на производство собственной продукции, списывают по нормам, установленным сборниками рецептур блюд и кулинарных изделий. В сборнике на каждое блюдо и кулинарное изделие составлена отдельная рецептура, в которой указываются наименование продуктов, нормы их вложения по весу брутто и весу нетто (после первичной обработки сырья за вычетом отходов), а также нормы выхода готовых изделий и полуфабрикатов. Анализ качества обеденной и другой собственной

продукции обычно начинают с изучения соблюдения этих норм. В частности, изучают данные анализов (лабораторных проверок) калорийности пищи, журнала бракеража собственной продукции, заключений сани-тарно-пищевых лабораторий и других органов, контролирующих качество выпускаемой продукции, книг жалоб и предложений. Наличие заключений контролирующих органов о заниженной калорийности проверяемой пищи свидетельствует о том, что работники общественного питания недовкладывали сырье по сравнению с установленными нормами или использовали продукты пониженной кондиции. Необходимо проверить, не было ли случаев, когда из дешевых видов мяса, рыбы и других продуктов выпускались дорогие блюда. Для этого следует сопоставить данные отпуска отдельных видов сырья и полуфабрикатов на кухню с данными выпуска блюд и другой собственной продукции в ассортиментном разрезе. Также проверяют, не было ли случаев списания сырья, которое не отпускалось в производство и не имелось в наличии на кухне.

На предприятиях общественного питания обычно ведется суммовой учет сырья на кухне. В связи с этим возможны случаи его недовложения при выпуске собственной продукции или использования дешевых сортов мяса и рыбы для производства дорогих видов блюд. Поэтому следует систематически проводить выборочные проверки правильности списания сырья на производство собственной продукции, особенно по тем ее видам, по которым могут быть недовложения продуктов и другие злоупотребления (сухофруктам, дорогим сортам мяса, рыбы и др.). Инвентаризация остатков продуктов на кухне обычно проводится один раз в месяц. В связи с этим такие проверки лучше всего проводить по данным за месяц, т.е. за период между инвентаризациями.

Например, за октябрь столовой реализовано 4500 стаканов (по 200 г) компотов из сырых яблок. Норма закладки сырья (яблок) — 64 г на один стакан. По данным инвентаризационных описей, фактические остатки яблок на кухне составили: на 1.Х — 34,0 кг; на 1.Х1 — 45,6 кг. Согласно данным товарных документов, за октябрь отпущено в производство (на кухню) 267,8 кг сырых яблок и возвращено в кладовую 20,2 кг. Таким образом, фактический расход яблок в производстве за октябрь составил 236,0 кг ($34,0 + 267,8 - 45,6 - 20,2$), в то время как по норме их должно быть списано 288,0 кг ($64 \times 4500 : 1000$). Недовложение яблок на производство компота составило 52,0 кг ($236,0 - 288,0$). Аналогично изучают правильность списания на производство собственной продукции других видов сырья и полуфабрикатов.

Особое внимание должно быть уделено выявлению возможностей сокращения потерь сырья при холодной и тепловой обработке за счет внедрения более совершенной технологии производства продукции, достижений научно-технического прогресса, рациональных методов труда и т.п.

Произведенная предприятиями общественного питания собственная продукция и покупные товары должны обеспечивать сбалансированность питания населения в соответствии с требованиями науки о питании. Научно-

исследовательским институтом общественного питания бывшего Министерства торговли СССР (НИИОПом) разработаны сбалансированные по основным пищевым, веществам и энергии рационы питания для отдельных групп населения, которые следует использовать при проведении анализа. Прежде всего проверяют комплексность обеденной продукции, т.е. насколько она обеспечивает сбалансированное и рациональное питание населения. Решению проблемы сбалансированности питания содействует организация отпуска комплексных завтраков, обедов и ужинов по абонементам и за наличный расчет. В процессе анализа следует определить и изучить долю отпуска обедов в скомплектованных рационах в общем объеме выпуска блюд. Комплексность обеденной продукции в столовых характеризуется соотношением количества вторых блюд и первых, третьих блюд и вторых. Оптимальными считаются их соотношения один к одному.

При оценке производственно-торговой деятельности предприятий общественного питания необходимо также учитывать социальную значимость их функционирования. По данным НИИОПа, затраты на производство и реализацию одного блюда в домашних условиях составляют в среднем 13,3 мин, на предприятиях общественного питания — от 1,7 до 4,3 мин. По данным НИИ труда, домашняя хозяйка за счет покупки обедов на предприятиях общественного питания экономит в месяц примерно 45 ч.

6.4. Анализ влияния факторов на развитие товарооборота и выпуска собственной продукции

Выполнение плана и динамика показателей производственно-торговой деятельности предприятия общественного питания зависит от трех групп факторов:

- обеспеченности товарными ресурсами, правильности их распределения и эффективности использования;
- обеспеченности трудовыми ресурсами, эффективности использования рабочего времени, производительности труда работников общественного питания;
- состояния, развития и использования материально-технической базы предприятия общественного питания.

Главный фактор успешного развития товарооборота и выпуска собственной продукции — **обеспеченность и рациональность использования товарных ресурсов**. Анализ товарных ресурсов на предприятии общественного питания обычно начинают с составления и изучения продуктового (товарного) баланса. Прежде всего устанавливают, как товарные ресурсы обеспечивали успешное развитие товарооборота и выпуска собственной продукции. Товароборот предприятия питания зависит от поступления сырья и покупных товаров и состояния товарных запасов. На его объем оказывает влияние прочее выбытие продуктов. Эта зависимость может быть выражена формулой продуктового баланса:

$$З_{н} + П = Р + В + З_{к},$$

где Z_n — товарные запасы на начало изучаемого периода; Π — поступление сырья, полуфабрикатов и покупных товаров; P — реализация продукции собственного производства и покупных товаров; B — прочее выбытие продуктов; Z_k — товарные запасы на конец анализируемого периода.

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

$$P = Z_n + \Pi - B - Z_k.$$

Следовательно, на выполнение плана и динамику товарооборота положительное влияние оказывают завышенные товарные запасы на начало изучаемого периода и рост поступления продуктов и отрицательное — увеличение прочего выбытия продуктов и завышенные запасы сырья и покупных товаров на конец периода. Так как товарооборот планируют, учитывают и анализируют в продажных ценах, то и все другие показатели включают в продуктовый баланс в аналогичной оценке. Данные продуктового баланса изучают по предприятию общественного питания в целом, так как отсутствует необходимая информация для его составления в ассортиментном разрезе.

Продуктовый баланс по предприятию общественного питания содержит следующие данные (табл. 6.6).

Предприятие общественного питания перевыполнило план товарооборота за счет перевыполнения плана поступления сырья, полуфабрикатов и покупных товаров и заниженных товарных остатков на конец года. Возможности роста товарооборота уменьшились в связи с увеличением прочего выбытия продуктов и заниженными товарными запасами на начало года. В динамике все показатели продуктового баланса, кроме товарных запасов на конец года, положительно повлияли на развитие товарооборота. Для оценки эффективности использования товарных ресурсов определяют и изучают долю прочего выбытия сырья и покупных товаров в общем объеме их поступления и в товарообороте. Доля прочего выбытия продуктов в их общем объеме поступления и в товарообороте значительно возросла по сравнению с планом, что с отрицательной стороны характеризует эффективность использования сырья и покупных товаров. В то же время в динамике она снизилась более чем в два раза.

Анализ поступления сырья, полуфабрикатов и покупных товаров проводят по общему объему, ассортименту, количеству, качеству, источникам поступления, отдельным поставщикам. Исходя из планов товарооборота и выпуска собственной продукции, определяют потребность в товарных ресурсах и сравнивают с возможностями их закупки. Особое внимание уделяют выявлению, изучению и мобилизации дополнительных источников поступления продуктов на льготных условиях. Закупки зелени, ранних овощей, фруктов и ягод на колхозных рынках, продовольственных товаров непосредственно у производителей расширяют и разнообразят ассортимент продукции собственного производства, повышают калорийность и качество выпускаемых блюд. Приобретение сырья и покупных

товаров непосредственно у производителей нередко обходится дешевле, чем при их закупке через оптовых посредников, что является важным фактором снижения стоимости питания и повышения рентабельности хозяйствования. В связи с этим при анализе необходимо изучить, как предприятие общественного питания использует возможности вовлечения в товарооборот дополнительных товарных ресурсов из указанных выше источников и какие имеются резервы роста поступления сырья, полуфабрикатов и покупных товаров. Особое внимание уделяют изучению частоты и своевременности завоза продуктов. Несвоевременное поступление сырья и полуфабрикатов по дням, а по некоторым из них и по часам отрицательно сказывается на развитии товарооборота и выпуска собственной продукции. Для оценки равномерности и ритмичности завоза продуктов следует по каждому поставщику изучить соблюдение сроков поступления сырья и покупных товаров (в ассортиментном разрезе), определить коэффициенты вариации и равномерности. Для расчета указанных коэффициентов используют формулы, приведенные на с. 16—18.

Предприятия-доготовочные нередко получают полуфабрикаты высокой степени готовности и быстрозамороженные блюда, что положительно сказывается на производственно-торговой деятельности. Проводя анализ, необходимо установить, как удовлетворяются потребности столовых, кафе, ресторанов, других предприятий-доготовочных в полуфабрикатах высокой степени готовности и быстрозамороженных блюдах (в ассортиментном разрезе) и как изменяется их доля в общем расходе продуктов. Используя следующую формулу, следует по отдельным видам продуктов определить коэффициент индустриализации приготовления пищи ($K_{инд}$):

$$K_{инд} = \frac{\Gamma_{пр} + П_{фабр} \times K_{гот}}{P_{пр}},$$

где $\Gamma_{пр}$ — готовые продукты; $П_{фабр}$ — полуфабрикаты; $K_{гот}$ — коэффициенты готовности продуктов к потреблению; $P_{пр}$ — расход продуктов (общее количество).

Предположим, что на приготовление обеденной продукции столовая израсходовала за октябрь мяса и мясопродуктов (в переводе на мясо) 3800 кг, в том числе мясопродуктов, полученных в готовом к употреблению виде (колбасы и др.), — 750 кг, котлет — 640 кг, порционных и мелкокусковых полуфабрикатов — 560 кг, крупнокусковых полуфабрикатов — 900 кг. Коэффициенты готовности к употреблению продуктов: котлет — 0,6; мелкокусковых и порционных полуфабрикатов — 0,5; крупнокусковых полуфабрикатов — 0,4. Коэффициент индустриализации приготовления пищи из мяса по столовой равен:

$$K_{инд} = \frac{750 + 640 \times 0,6 + 560 \times 0,5 + 900 \times 0,4}{3800} = 0,47.$$

Продуктовый баланс по предприятию

Показатель	Фактически за прошлый год	Отчетный год	
		план	фактически
Остатки сырья, полуфабрикатов и покупных товаров на начало года	204	262	248
Поступление сырья, полуфабрикатов и покупных товаров	3 700	4 436	4 583
Прочее выбытие сырья и покупных товаров	96	10	45
Остатки сырья, полуфабрикатов и покупных товаров на конец года	248	276	259
Общий объем товарооборота	3 560	4 412	4 527
Прочее выбытие продуктов в % к объему их поступления	2,595	0,225	0,982
Прочее выбытие продуктов в % к объему товарооборота	2,697	0,227	0,994

Таблица 6.6

общественного питания в действующих ценах, млн р.

	Отклонение		Повлияли	
	от плана	от прошлого года	на выполнение плана товарооборота	на динамику товарооборота
	-14	+44	-14	+44
	+147	+883	+147	+883
	+35	-51	-35	+51
	-17	+11	+17	-11
	+115	+967	+115	+967
	+0,757	-1,613	x	x
	+0,767	-1,703	x	x

Общий коэффициент индустриализации приготовления пищи можно рассчитать при помощи формулы средней арифметической исходя из коэффициентов индустриализации по основным видам продуктов.

Для оценки обеспеченности отдельными видами сырья, прежде всего дешевого (картофелем, овощами и др.), необходимо за ряд лет определить и изучить отношение его расхода к расходу мяса и мясопродуктов. Завершается анализ поступления сырья, полуфабрикатов, покупных товаров обобщением выявленных резервов роста товарных ресурсов, проверкой правильности распределения продуктов по отдельным структурным подразделениям.

Для обеспечения ритмичной производственно-торговой деятельности, широкого выбора собственной продукции и покупных товаров на предприятиях общественного питания должны быть определенные **товарные запасы**. По назначению они подразделяются на текущие и сезонные. Основными являются текущие товарные запасы, предназначенные для обеспечения повседневной, бесперебойной производственно-торговой деятельности. Методика анализа товарных запасов на предприятии общественного питания примерно такая же, как и в розничной торговле (см. § 1.5). В процессе анализа устанавливают, как товарные запасы обеспечивали развитие товарооборота и выпуска собственной продукции, какие имеются резервы их оптимизации, ускорения времени обращения сырья и покупных товаров. Снизить товарные запасы до оптимальных размеров можно за счет равномерного и частого завоза продуктов, развития централизованной их доставки, оптовой реализации излишних покупных товаров и сырья, совершенствования производственно-торговой деятельности предприятия общественного питания. Методика анализа товарооборачиваемости на предприятиях общественного питания примерно такая же, как и в розничной торговле (см. § 1.5).

Важным фактором успешного развития товарооборота и выпуска собственной продукции является **обеспеченность трудовыми ресурсами, правильность установления режима труда, эффективность использования рабочего времени, повышение производительности труда**. Анализ трудовых факторов обычно начинают с изучения укомплектованности численности поваров, кассиров, официантов, раздатчиц, других работников и эффективности использования ими рабочего времени. Если по отдельным категориям работников фактическая численность ниже плановой, то выясняют причины и принимают меры по укомплектованию штатов и повышению эффективности труда. На предприятиях общественного питания нередко недоукомплектованы штаты рабочих по первичной обработке сырья, поваров, уборщиц, грузчиков и других работников, что требует изыскания резервов ритмичного и комплексного централизованного снабжения в течение года полуфабрикатами высокой степени готовности и быстрозамороженными блюдами в достаточном количестве, механизации и автоматизации приготовления пищи, мойки посуды, уборки помещений, выполнения транспортных и других трудоемких работ. Тем более что уровень

механизации труда в общественном питании не превышает 25 %.

Предприятия общественного питания не должны допускать значительного превышения по сравнению с потребностью численности работников производства высоких разрядов, что может привести к непроизводительному использованию их труда. В то же время недоукомплектованность высококвалифицированными поварами и кондитерами отрицательно сказывается на качестве выпускаемой продукции. Численность работников общественного питания изучают в разрезе следующих групп:

- работники производства;
- работники обеденного зала;
- торговые работники (включая работников складов);
- административно-управленческий персонал.

Необходимо также проанализировать качественный состав работников: обеспеченность специалистами с высшим и средним специальным образованием (работников производства — по разрядам), стаж работы, в том числе на данном предприятии, возраст и т.п.

Для оценки обеспеченности и использования трудовых ресурсов предприятием питания составляют табл. 6.7.

Предприятие общественного питания успешно выполнило план по укомплектованности численности работников, что положительно сказалось на производственно-торговой деятельности. Для количественного измерения влияния трудовых факторов на развитие товарооборота и выпуска собственной продукции составляют специальные расчеты. При этом используют прием абсолютных разниц, при котором отклонение от плана или в динамике по численности работников (количественный фактор) умножают на базисную (плановую или фактическую за прошлый период) производительность труда (качественный фактор), а отклонение от плана или в динамике по производительности труда умножают на фактическую численность работников отчетного периода. Результаты расчетов оформляют составлением табл. 6.8.

Как и в розничной торговле, проводят глубокий анализ текучести рабочей силы, эффективности использования календарного времени, режима труда, рациональности использования рабочего времени, что позволяет выявить, изучить и мобилизовать возможности и резервы повышения эффективности труда.

Производительность труда обычно изучают по предприятию общественного питания в целом и по отдельным группам работников. В частности, рассчитывают в стоимостном выражении выработку на одного работника предприятия (отношением объема товарооборота и выпуска собственной продукции к среднесписочной численности работающих) и на одного работника производства (отношением выпуска собственной продукции к численности работников производства).

Информация о выполнении плана по труду

Показатель	Фактически за прошлый год
1. Общий объем товарооборота, млн р.:	
а) в действующих ценах	3 560
б) в сопоставимых ценах	3 560
2. Товарооборот сопоставимой трудоемкости, млн р.	3 050
3. Реализация собственной продукции в действующих ценах, млн р.	2 795
4. Среднесписочная численность работников предприятия, чел.	35
В том числе:	
5. Работники производства	20
6. Работники торговой группы и обеденного зала	8
7. Административно-управленческий персонал	7
8. Удельный вес работников производства, %	57,1
9. Удельный вес административно-управленческих работников, %	20,0
10. Среднегодовая выработка на одного работника предприятия, млн р.:	
а) исходя из товарооборота в действующих ценах (стр. 1а : стр. 4)	101,7
б) в сопоставимых ценах (стр. 1б : стр. 4)	101,7
в) исходя из товарооборота сопоставимой трудоемкости (стр. 2 : стр. 4)	87,1
г) исходя из реализации собственной продукции (стр. 3 : стр. 4)	79,9
11. Среднегодовая выработка на одного работника производства (стр. 3 : стр. 5), млн р.	139,8

Таблица 6.7

предприятием общественного питания

	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
	план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
	4 412	4 527	102,6	+115	+967	127,2
х	3 621	3 621	—	—	+61	101,7
	3 783	3 910	103,4	+127	+860	128,2
	3 469	3 602	103,8	+133	+807	128,9
	34	36	105,9	+2	+1	102,9
	20	21	105,0	+1	+1	105,0
	8	8	100,0	—	—	100,0
	6	7	116,7	+1	—	100,0
	58,8	58,3	99,1	-0,5	+1,2	102,1
	17,6	19,4	110,2	+1,8	-0,6	97,0
	129,8	125,8	96,9	-4,0	+24,1	123,7
х	100,6	100,6	—	—	-1,1	98,9
	111,3	108,6	97,6	-2,7	+21,5	124,7
	102,0	100,1	98,1	-1,9	+20,2	125,3
	173,5	171,5	98,8	-2,0	+31,7	122,7

Таблица 6.8

Алгоритм расчета влияния трудовых факторов на развитие товарооборота (в действующих ценах)
предприятия общественного питания, млн р.

Факторы	Влияние на выполнение плана товарооборота		Влияние на динамику товарооборота	
	расчет	сумма	расчет	сумма
Изменение численности работников предприятия общественно- го питания	$129,8 \times (+2)$	+259	$101,7 \times (+1)$	+102
Изменение производительности труда работников предприятия общественного питания	$-4,0 \times 36$	-144	$+24,1 \times 36$	+865
В том числе изменение производительности труда за счет повы- шения продажных цен на собственную продукцию и покупные товары	—	—	$(125,8 - 100,6) \times 36$	+907
<i>Всего</i>	—	+115	—	+967

По анализируемому предприятию достигнуты высокие темпы роста производительности труда в динамике (см. табл. 6.7), что во многом обусловлено влиянием ценового фактора. При повышении продажных цен выработка (объем товарооборота на одного работника) растет, хотя в действительности эффективность труда работников общественного питания не изменяется. И наоборот, при снижении продажных цен на собственную продукцию и покупные товары выработка работников в стоимостном выражении уменьшается. Для измерения влияния ценового фактора на производительность труда необходимо определить выработку работников общественного питания исходя из товарооборота в действующих и сопоставимых ценах и сравнить полученные результаты. В отчетном году выработка на одного работника предприятия питания, исчисленная к товарообороту в действующих и сопоставимых ценах, соответственно составила 125,8 млн р. и 100,6 млн р. (см. табл. 6.7). Таким образом, повышение продажных цен на продукцию собственного производства и покупные товары привело к росту производительности труда работников предприятия на 25,2 млн р. $(125,8 - 100,6)$, что составляет 24,8 % к выработке прошлого года $(25,2 : 101,7 \times 100)$.

Для измерения влияния на производительность труда изменения трудоемкости товарооборота необходимо сопоставить темпы роста выработки, исчисленной к товарообороту в действующей и сопоставимой трудоемкости. Повышение трудоемкости товарооборота привело к снижению темпов роста производительности труда работников предприятия питания по сравнению с планом на 0,7 % $(96,9 - 97,6)$ и с прошлым годом - на 1,0 % $(123,7-124,7)$.

Уровень производительности труда зависит от изменения доли в общей численности работающих административно-управленческих работников. Количественно измерить влияние этого фактора на темп изменения производительности труда можно, используя формулу, приведенную на с. 74. В анализируемом предприятии удельный вес административно-управленческих работников в отчетном году составил 19,4 % при плане — 17,6 % и фактически за прошлый год — 20,0 %, т.е. возрос по сравнению с планом на 1,8 % и уменьшился в динамике — на 0,6 % (см. данные табл. 6.7). В результате уровень производительности труда работников снизился по сравнению с планом на 2,2 % $[1,8 : (100,0 - 17,6) \times 100]$ и возрос по сравнению с прошлым годом на 0,8 % $[0,6 : (100,0 - 20,0) \times 100]$.

В отчетном году предприятием общественного питания было привлечено на работу на неполный рабочий день (на 0,5 ставки) 6 человек. Относительное высвобождение работающих составило 3 человека, или 8,3 % $(3 : 36 \times 100)$, и производительность труда возросла на 9,1 % $18,3 : (100,0 - 8,3) \times 100]$. За счет совмещения профессий, должностей, функций, внедрения научной организации труда, передовых методов работы высвобождено 4 человека, что составляет 11,1 % к фактической среднесписочной численности работников отчетного года $(4 : 36 \times 100)$. Производительность труда работников за счет этого повысилась на 12,5 % $[11,1 : (100,0 - 11,1) \times 100]$.

На уровень производительности труда оказывают влияние изменения структуры сети, так как значительно выше выработка на одного работника в

специализированных предприятиях общественного питания, магазинах кулинарии и т.п. Влияние указанного фактора на уровень производительности труда работающих по ассоциации (организации) общественного питания можно измерить путем расчета выработки на одного работника с учетом и без учета изменений в структуре сети и сопоставления полученных показателей.

Для обобщения данных анализа влияния факторов на производительность труда работников предприятия составляют табл. 6.9.

Производительность труда работников производства может также изучаться в количестве произведенной продукции в расчете на одного работающего (в блюдах, условных блюдах, килограммах, штуках и т.п.). Выработка вспомогательных работников может определяться в натуральных измерителях: хлеборезов — в количестве нарезанного хлеба, коренщиц — в количестве переработанных овощей и картофеля, грузчиков — в количестве перенесенного

груза и т.д.

Большое внимание при анализе уделяют выявлению, изучению и использованию прогнозных резервов повышения производительности труда работников и улучшения обслуживания потребителей. Решению данной проблемы во многом содействует переход на централизованное, комплексное снабжение предприятий-до-готовочных полуфабрикатами высокой степени готовности и быстрозамороженными блюдами. Особенно значительный социально-экономический эффект достигается при снабжении ими с предприятий пищевой промышленности. В связи с этим следует изучить, насколько предприятия общественного питания удовлетворяют свои потребности в продуктах за счет полуфабрикатов и быстрозамороженных блюд. Поставка их в недостаточном количестве или неравномерное поступление вынуждает иметь на предприятиях-доготовочных полный штат работников производства, полный комплект машин и оборудования по первичной обработке сырья. Все это приводит к нерациональному использованию производственных мощностей, снижению производительности труда работников, вместо экономии затрат труда и средств предприятия питания несут большие потери.

Анализ эффективности использования рабочего времени и режима труда работников помогает изучить рациональность использования трудовых ресурсов, выявить и реализовать резервы повышения производительности труда. Исследования показывают, что потери рабочего времени в связи с внутрисменными простоями у многих работников общественного питания превышают 1/5 часть фонда рабочего времени. Роста производительности труда можно достичь путем привлечения на работу на неполный рабочий день студентов, учащихся средних специальных учебных заведений, старшеклассников, домохозяек и пенсионеров (особенно в часы пик), совмещения профессий, должностей, функций, внедрения технического прогресса, совершенствования технологии приготовления пищи и т.п.

Таблица 6.9

**Обобщение данных анализа влияния факторов на уровень
производительности труда работников предприятия
общественного питания за отчетный год, %**

Номер страницы, где взяты данные	Показатель	Изменения по сравнению	
		с планом	с данными прошлого года
439	1. Общее отклонение по уровню производи- тельности труда работников предприятия питания	-3,1	+23,7
	2. Повлияли факторы на уровень производи- тельности труда работников:		
441	а) повышение продажных цен на продук- цию собственного производства и покуп- ные товары	x	+24,8
441	б) изменение трудоемкости товарооборота	-0,7	-1,0
441	в) изменение доли административно-уп- равленческого персонала в общей чис- ленности работников предприятия	-2,2	+0,8
442	г) привлечение на работу лиц на непол- ный рабочий день	+9,1	+9,1
442	д) совмещение работниками профессий, должностей, функций, внедрение научно- технического прогресса, передовых методов работы	+12,5	+12,5
443	е) влияние эффективности использования рабочего времени и других факторов (стр. 1 — стр. 2а — стр. 2б — стр. 2в — — стр. 2г — стр. 2д)	-15,6	-22,5

Все это должно быть изучено и учтено при выявлении и подсчете резервов повышения производительности труда работников общественного питания. Резервы должны быть обоснованы результатами проведенного глубокого факторного анализа хозяйственной деятельности, соответствующими экономическими и техническими расчетами, данными опыта работы передовых предприятий отрасли. Особое внимание уделяют выявлению и мобилизации прогнозных (перспективных) резервов повышения производительности труда работников, которые имеют реальный и целенаправленный характер. Большое влияние на выполнение плана и динамику товарооборота и выпуска собственной продукции оказывают **состояние, развитие и использование материально-технической базы общественного питания**. Под материально-технической базой прежде всего имеют в виду основные средства. В общественном питании по принадлежности они подразделяются на собственные, арендованные и безвозмездно предоставленные. В процессе анализа основные средства должны изучаться комплексно, независимо от их принадлежности. Основные средства подразделяются на производственные и непроизводственные. По выполняемым функциям производственные основные средства подразделяются на активные и пассивные. К *активным* относят машины, оборудование, приборы, другие основные средства,

непосредственно участвующие в производственно-торговом процессе предприятий общественного питания. *Пассивные* основные средства включают здания, сооружения, передаточные устройства и транспортные средства, обеспечивающие нормальное функционирование активных основных средств. Методика анализа материально-технической базы в общественном питании примерно такая же, как и в торговле.

Анализ обычно начинают с изучения состава и структуры производственных основных средств, состояния материально-технической базы, темпов обновления активной части основных фондов. Следует отметить, что техническая оснащенность многих предприятий отрасли низка. При анализе состояния и обеспеченности основными средствами предприятия общественного питания исчисляют и изучают коэффициенты физического износа, обновления, выбытия, прироста основных средств, показатели фондовооруженности и технической вооруженности труда и др. Методика анализа развития материально-технической базы предприятий общественного питания примерно такая же, как и на торговых предприятиях.

Большое внимание уделяют анализу эффективности использования производственной мощности предприятий питания. Для обобщающей оценки использования материально-технической базы общественного питания определяют и изучают фондоотдачу, рассчитываемую отношением годового товарооборота к среднегодовой стоимости производственных основных средств. Фондоотдачу необходимо рассчитывать исходя из товарооборота в действующих и сопоставимых ценах, что позволяет измерить влияние ценового фактора на ее размер. По активным производственным основным средствам, находящимся в производстве, фондоотдача определяется исходя из выпуска собственной продукции. Обратным показателем фондоотдачи является фондоемкость. Фондоотдача показывает, сколько рублей товарооборота (выпуска собственной продукции) получено с каждого рубля производственных основных фондов, а фондоемкость — сколько основных средств приходится на один рубль товарооборота. Для оценки эффективности использования производственно-торговых помещений, пропускной способности обеденного зала, мощности машин и оборудования определяют частные показатели. Так, для характеристики использования производственных и торговых площадей исчисляют объем товарооборота и выпуска собственной продукции на 1 м^2 всей площади предприятия или производственно-торговой и на одно место. Сравнение фактического выпуска продукции в единицу времени (сутки, месяц, год) с максимально возможным позволяет оценить эффективность использования производственных мощностей.

В общественном питании эффективность использования производственных мощностей во многом зависит от пропускной способности обеденного зала. **Пропускная способность обеденного зала** зависит от количества рабочих мест в зале, времени его работы и средней продолжительности обслуживания потребителей. Для оценки эффективности использования обеденного зала определяют коэффициенты использования его пропускной способности (отношением фактического числа обслуженных потребителей за рабочий день к

максимально возможному), оборачиваемости мест (делением числа обслуженных за рабочий день потребителей на количество мест обеденного зала) и использования мест (отношением числа потребителей, находящихся за столами, к общему количеству мест обеденного зала). Последний коэффициент рассчитывают для оценки эффективности использования мест в отдельные часы работы обеденного зала. Нормальное время на прием пищи составляет 15—20 мин, а оптимальное время на дорогу к столовой и ожидание в очереди считается до 10 мин. Следовательно, если потребитель затрачивает больше указанного выше времени, то его обслуживание считается неэффективным, и необходимо устранить причины, порождающие непроизводительные затраты времени потребителей.

При анализе эффективности использования машин и оборудования определяют коэффициенты экстенсивной их загрузки (отношением фактического времени работы машин и оборудования к календарному) и интенсивной загрузки (отношением фактической производительности машин и оборудования в единицу времени к производительности по паспорту), а также коэффициент интегральной их загрузки (путем умножения коэффициента экстенсивной загрузки машин и оборудования на коэффициент интенсивной их загрузки). Одновременно изучают сменность работы отдельных машин и оборудования, выявляют неустановленные и установленные, но не используемые машины и оборудование. Проведенный анализ показывает, что многие предприятия общественного питания страны имеют значительные резервы повышения эффективности использования основных средств.

Для изучения и оценки материально-технической базы предприятия питания составляется табл. 6.10

Из данных таблицы следует, что производственные основные средства предприятия общественного питания значительно возросли и несколько улучшилось их использование. На показатели эффективности использования материально-технической базы большое влияние оказало повышение продажных цен на продукцию собственного производства и покупные товары. За счет ценового фактора фондоотдача всех производственных основных фондов возросла на 2,20 р. (10,99 — 8,79), что составляет 20,4 % к фактическому ее размеру за прошлый год ($2,20 : 10,79 \times 100$).

Если в изучаемом периоде была переоценка основных средств (дооценка или уценка), то необходимо измерить влияние на фондоотдачу и этого ценового фактора. В конечном счете изучают влияние на фондоотдачу двух ценовых факторов:

- изменения продажных цен на продукцию собственного производства и покупные товары;
- изменения стоимости основных средств (дооценки или уценки).

**Информация об обеспеченности и эффективности
средств предприятием**

Показатель	Фактически за прошлый год
1. Общий объем товарооборота, млн р.:	
а) в действующих ценах	3 560
б) в сопоставимых ценах	3 560
2. Реализация собственной продукции в действующих ценах, млн р.	2 795
3. Среднегодовая стоимость производственных основных средств в действующей оценке, млн р.	330
4. В том числе активной их части	249
5. Из них активных основных средств, находящихся в производстве	157
6. Среднесписочная численность работников	35
7. В том числе работников производства	20
8. Фондовооруженность труда (стр. 3 : стр. 6), млн р.	9,429
9. Техническая вооруженность труда (стр. 4 : стр. 6), млн р.	7,114
10. Фондоотдача всех производственных основных средств, р.:	
а) исходя из товарооборота в действующих ценах (стр. 1а : стр. 3)	10,79
б) исходя из товарооборота в сопоставимых ценах (стр. 1б : стр. 3)	10,79
в) исходя из реализации собственной продукции (стр. 2 : стр. 3)	8,47
11. Фондоотдача активных основных средств, находящихся в производстве (стр. 2 : стр. 5), р.	17,80
12. Фондоёмкость всех производственных основных средств, р.	0,093

Таблица 6.10

**использования производственных основных
общественного питания**

	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
	план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
	4 412	4 527	102,6	+115	+967	127,2
	x	3 621	—	—	+61	101,7
	3 469	3 602	103,8	+133	+807	128,9
	396	412	104,0	+16	+82	124,8
	306	321	104,9	+15	+72	128,9
	193	203	105,2	+10	+46	129,3
	34	36	105,9	+2	+1	102,9
	20	21	105,0	+1	+1	105,0
	11,647	11,444	98,3	-0,203	+2,015	121,4
	9,000	8,917	99,1	-0,083	+1,803	125,3
	11,14	10,99	98,7	-0,15	+0,20	101,9
	—	8,79	—	—	-2,00	81,5
	8,76	8,74	99,8	-0,02	+0,27	103,2
	17,97	17,74	98,7	-0,23	-0,06	99,7
	0,090	0,091	101,1	+0,001	-0,002	97,8

При этом применяют прием цепных подстановок, предварительно составив специальную аналитическую таблицу.

Для измерения влияния развития материально-технической базы общественного питания и эффективности ее использования на показатели производственно-торговой деятельности предприятий применяют прием цепных подстановок, или прием абсолютных, или относительных разниц. Воспользуемся приемом абсолютных разниц. За счет увеличения среднегодовой стоимости производственных основных средств по сравнению с планом на 16 млн р. товарооборот в действующих ценах возрос на 178 млн р. (11,14 x 16). В результате снижения фондоотдачи на 0,15 р. его объем уменьшился на 63 млн р. (-0,15 x 412). Рост среднегодовой стоимости производственных основных средств в динамике на 82 млн р. позволил увеличить объем товарооборота на 885 млн р. (+82 x 10,79). Повышение фондоотдачи обеспечило рост реализации собственной продукции и покупных товаров на 82 млн р. (+0,20 x 412). Для обобщения данных анализа влияния материально-технической базы предприятия общественного питания на развитие товарооборота составляют табл. 6.11.

Заканчивается анализ разработкой мер по реализации выявленных резервов повышения эффективности использования материально-технической базы общественного питания, прежде всего за счет внедрения в практику достижений научно-технического прогресса. Так, установка механизированных высокопроизводительных линий раздач комплексных обедов позволяет повысить производительность труда в 2,5-3,0 раза и значительно уменьшить время, затрачиваемое на Обед. Определенный резерв дает перевод предприятий общественного питания на реализацию скомплектованных рационов питания и отпуск блюд по абонементам. За счет этого фактора оборачиваемость мест обеденного зала повышается на 20-30 % и сокращается продолжительность времени обслуживания потребителей и на прием пищи на 30-40 %. Одновременно повышается производительность труда рабочих и других потребителей. Исследования показывают, что при своевременном предоставлении рабочим горячего питания их средняя выработка повышается на 7—8 %. Применение высокочастотных аппаратов для приготовления пищи по сравнению с обычными электроплитами позволяет не только ускорить время ее приготовления, но и сокращает расход электроэнергии на 50—70 %. В процессе подсчета резервов повышения эффективности использования материально-технической базы предприятий общественного питания делают экономические и технические расчеты.

Таблица 6.11

**Алгоритм расчета влияния изменения производственных основных средств
и эффективности их использования на развитие товарооборота
(в действующих ценах) предприятия общественного питания, млн р.**

Факторы	Влияние на выполнение плана товарооборота		Влияние на динамику товарооборота	
	расчет	сумма	расчет	сумма
Изменение среднегодовой стоимости производственных основных средств	$+ 16 \times 11,14$	+178	$+82 \times 10,79$	+885
Изменение фондоотдачи производственных основных средств	$412 \times (-0,15)$	-63	$412 \times (+0,20)$	+82
В том числе изменение фондоотдачи основных средств за счет повышения продажных цен на продукцию собственного производства и покупные товары	-	-	$412 \times (10,99 - 8,79)$	+91
<i>Всего</i>	-	+115	-	+967

6.5. Сравнительный анализ показателей производственно-торговой деятельности предприятий общественного питания

Сравнительный анализ обычно начинают с изучения выполнения планов товарооборота и выпуска собственной продукции отдельными предприятиями общественного питания (путем составления аналитических таблиц). Такой анализ позволяет определить и оценить степень выполнения планов и динамику товарооборота и реализации собственной продукции каждым предприятием, выявить, изучить и использовать передовой опыт производственно-торговой деятельности, устранить имеющиеся недостатки (см. табл. 1.7, 1.9 и 1.10). Для обобщения результатов анализа производят группировку предприятий по степени выполнения планов товарооборота и выпуска собственной продукции. Группировка предприятий по степени выполнения плана товарооборота обычно производится с интервалом 10 % (см. табл. 1.8).

Велико значение сравнительного анализа в выявлении и мобилизации резервов повышения эффективности хозяйствования. Сравнивая результаты производственно-торговой деятельности отдельных однотипных предприятий с показателями лучшего из них по уровню производительности труда, фондоотдачи и др., можно определить, насколько возрастет товарооборот ассоциации общественного питания за счет изучения, обобщения и использования опыта работы лучших предприятий. Сравнительный анализ должен проводиться по однотипным предприятиям с примерно одинаковыми условиями работы. Подсчет неиспользованных возможностей" увеличения товарооборота и выпуска собственной продукции за счет повышения эффективности использования трудовых ресурсов и материально-технической базы общественного питания обычно производится путем составления специальных аналитических таблиц (см. табл. 1.40-1.41).

После анализа степени выполнения планов товарооборота и выпуска собственной продукции, их динамики, изучения влияния факторов на показатели производственно-торговой деятельности предприятий общественного питания производят подсчет неиспользованных возможностей и прогнозных резервов роста реализации собственной продукции и покупных товаров. Такими возможностями, в частности, являются: предупреждение недостатков в производственно-торговой деятельности, более эффективное использование материально-технической базы общественного питания, товарных и трудовых ресурсов. Методика подсчета имеющихся возможностей роста товарооборота примерно такая же, как и на торговых предприятиях. Для их обобщения составляют таблицу (см. табл. 1.42).

Одновременно подсчитывают прогнозные резервы роста товарооборота и выпуска собственной продукции, имеющие реальный характер и которые могут быть использованы в будущей производственно-торговой деятельности предприятий общественного питания (по методике, применяемой в розничной торговле). Для обобщения выявленных прогнозных резервов роста показателей производственно-торговой деятельности предприятия общественного питания составляют таблицу (см. табл. 1.43).

6.6. Оперативный анализ товарооборота и выпуска собственной продукции на предприятии общественного питания

Оперативный анализ товарооборота и выпуска продукции в ассоциации (организации) общественного питания должен вестись ежедневно в целом по ней и в разрезе каждого предприятия, а на предприятиях — по их отдельным структурным подразделениям и по предприятию в целом. При расчете среднедневного плана необходимо учитывать колебания в производстве и реализации собственной продукции и продажи покупных товаров по отдельным дням и неделям. Так, в столовых при промышленных предприятиях, учреждениях и учебных заведениях сокращается число питающихся в субботу из-за наличия второго выходного дня. Перед выходными днями значительно возрастает объем реализации полуфабрикатов, кулинарных и кондитерских изделий, другой продукции собственного производства и покупных товаров.

Товарооборот и выпуск собственной продукции обычно увеличиваются в дни после получения заработной платы, стипендий, пенсии.

Оперативный анализ выполнения планов и динамики товарооборота и выпуска собственной продукции проводится с использованием стоимостных и натуральных показателей и оформляется специальными таблицами. По их данным можно изучить выполнение плана за день и нарастающим итогом с начала месяца. В случаях отставания в развитии товарооборота и выпуска продукции изучают причины и принимают меры по улучшению производственно-торговой деятельности предприятия общественного питания. Данные оперативного анализа широко используются руководителями, менеджерами, другими работниками предприятий общественного питания в повседневном управлении производственно-торговой деятельностью для обеспечения высоких темпов роста товарооборота и реализации продукции собственного производства, достижения наилучших результатов при наименьших затратах труда и средств.

На предприятиях-доготовочных рекомендуют вести отдельно оперативный анализ выполнения плана по общему объему товарооборота (табл. 6.12), реализации продукции собственного производства (табл. 6.13) и продажи покупных товаров (табл. 6.14). Результаты такого анализа используются при проведении оперативного изучения издержек и финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия общественного питания.

Оперативный анализ товарооборота и выпуска собственной продукции должен проводиться в увязке с повседневным изучением товароснабжения, поступления сырья, полуфабрикатов и покупных товаров, состояния товарных запасов.

Таблица 6.12

**Оперативная информация о выполнении плана товарооборота
предприятием общественного питания за ноябрь, млн р.**

День месяца	Общий объем товарооборота				
	план нарастающим итогом с начала месяца	фактически		отклонение от плана	
		за день	нарастающим итогом с начала месяца	за день	нарастающим итогом с начала месяца
1	14,4	14,0	14,0	-0,4	-0,4
2	28,8	12,9	26,9	-1,5	-1,9
3	43,2	14,5	41,4	+0,1	-1,8
4	57,6	13,2	54,6	-1,2	-3,0
5	72,0	12,7	67,3	-1,7	-4,7
<i>Итого</i> за 1-ю пятидневку	72,0	х	67,3	х	-4,7
6	86,4	14,9	82,2	+0,5	-4,2
7	100,8	15,1	97,3	+0,7	-3,5
8	115,2	14,8	112,1	+0,4	-3,1
9	129,6	15,3	127,4	+0,9	-2,2
10	144,0	х	143,2	+1,4	-0,8
<i>Итого</i> за 2-ю пятидневку	72,0	х	75,9	х	+3,9
11	158,4	14,6	157,8	+0,2	-0,6
12	172,8	15,7	173,5	+1,3	+0,7
13	187,2	16,1	189,6	+1,7	+2,4
14	201,6	16,4	206,0	+2,0	+4,4
15	216,0	16,9	222,9	+2,5	+6,9
<i>Итого</i> за 3-ю пятидневку и т.д. в остальные пятидневки	72,0	х	79,7	х	+7,7
<i>Всего за месяц</i>	432,0	х	467,8	х	+35,8

Таблица 6.13

Оперативная информация о выполнении плана реализации продукции собственного производства предприятием общественного питания за ноябрь, млн р.

День месяца	Реализация продукции собственного производства				
	план нарастающим итогом с начала месяца	фактически		отклонение от плана	
		за день	нарастающим итогом с начала месяца	за день	нарастающим итогом с начала месяца
1	11,5	11,2	11,2	-0,3	-0,3
2	23,0	10,2	21,4	-1,3	-1,6
3	34,5	11,6	33,0	+0,1	-1,5
4	46,0	10,6	43,6	-0,9	-2,4
5	57,5	10,2	53,8	-1,3	-3,7
<i>Итого за 1-ю пятидневку</i>	57,5	x	53,8	x	-3,7
6	69,0	11,9	65,7	+0,4	-3,3
7	80,5	12,0	77,7	+0,5	-2,8
8	92,0	11,9	89,6	+0,4	-2,4
9	103,5	12,2	101,8	+0,7	-1,7
10	115,0	12,5	114,3	+1,0	-0,7
<i>Итого за 2-ю пятидневку</i>	57,5	x	60,5	x	+3,0
11	126,5	11,7	126,0	+0,2	-0,5
12	138,0	12,5	138,5	+1,0	+0,5
13	149,5	12,9	151,4	+1,4	+1,9
14	161,0	13,1	164,5	+1,6	+3,5
15	172,5	13,5	178,0	+2,0	+5,5
<i>Итого за 3-ю пятидневку и т.д. в остальные пятидневки</i>	57,5	x	63,7	x	+6,2
<i>Всего за месяц</i>	345,0	x	372,6	x	+27,6

Таблица 6.14

Оперативная информация о выполнении плана продажи покупных товаров по предприятию общественного питания за ноябрь, млн р.

День месяца	Продажа покупных товаров				
	план нарастающим итогом с начала месяца	фактически		Отклонение от плана	
		за день	нарастающим итогом с начала месяца	за день	нарастающим итогом с начала месяца
1	2,9	2,8	2,8	-0,1	-0,1
2	5,8	2,7	5,5	-0,2	-0,3
3	8,7	2,9	8,4	—	-0,3
4	11,6	2,6	11,0	-0,3	-0,6
5	14,5	2,5	13,5	-0,4	-1,0
<i>Итого за 1-ю пятидневку</i>	14,5	x	13,5	x	-1,0
6	17,4	3,0	16,5	+0,1	-0,9
7	20,3	3,1	19,6	+0,2	-0,7
8	23,2	2,9	22,5	—	-0,7
9	26,1	3,1	25,6	+0,2	-0,5
10	29,0	3,3	28,9	+0,4	-0,1
<i>Итого за 2-ю пятидневку</i>	14,5	x	15,4	x	+0,9
11	31,9	2,9	31,8	—	-0,1
12	34,8	3,2	35,0	+0,3	+0,2
13	37,7	3,2	38,2	+0,3	+0,5
14	40,6	3,3	41,5	+0,4	+0,9
15	43,5	3,4	44,9	+0,5	+1,4
<i>Итого за 3-ю пятидневку и т.д. в остальные пятидневки</i>	14,5	x	16,0	x	+1,5
<i>Всего за месяц</i>	87,0	x	95,2	x	+8,2

Каждое предприятие общественного питания устанавливает примерный ассортимент блюд и напитков, на основе которого разрабатывается меню. Проверка соблюдения ассортимента выпускаемых блюд в течение рабочего дня — одна из основных задач оперативного анализа производственно-торговой деятельности предприятия общественного питания. Не менее важным является оперативный контроль за качеством выпускаемой продукции. При проведении анализа качества собственной продукции необходимо использовать материалы бракеражного журнала, санитарно-пищевых и технологических лабораторий, книг жалоб и предложений, другие источники* информации. Систематическое изучение этой информации *ж* принятие по ней оперативных мер позволяют улучшать качество обеденной и другой продукции, а следовательно, и обслуживание потребителей.

Методика оперативного анализа трудовых ресурсов на предприятиях общественного питания примерно такая же, как и на торговых. В частности, по данные табельного учета изучают укомплектованность штатов работников, выявляют пути и возможности оптимизации их численности, определяют возможности и прогнозные резервы повышенной производительности труда, улучшения обслуживания потребителей. Значительное внимание уделяется улучшению условий труда работников, охраны труда и техники безопасности.

Оперативный анализ материально-технической базы предприятий общественного питания должен быть направлен на ее совершенствование, развитие и повышение эффективности использования. Необходимо отметить,, что на предприятиях отрасли имеются большие возможности совершенствования и развития материально-технической базы, а главное — повышения эффективности использования основных производственных фондов. В настоящее время многие предприятия отрасли имеют значительное количество излишних, ненужных, технически устаревших машин, оборудования, других; основных средств.

Глава 7. Анализ издержек предприятия общественного питания

7.1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа издержек предприятия общественного питания

Предприятия общественного питания выполняют три тесно связанные между собой функции: производство собственной продукции; реализацию выпущенной продукции и покупных товаров; организацию потребления пищи. Следовательно, издержки общественного питания включают наряду с расходами на производство продукции издержки реализации и потребления собственной продукции и покупных товаров. В планировании и учете издержки общественного питания таким образом не подразделяются, а отражаются вместе, хотя такое деление позволяет глубже изучить и полнее выявить резервы их относительного сокращения. По данным проведенных исследований, примерно 50 % от всех расходов предприятий общественного

питания занимают издержки производства; более 30 % — расходы на организацию потребления пищи и до 20 % — издержки реализации. Расходы в общественном питании принято называть издержками производства и обращения. Издержки предприятий питания регламентируются «Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ и услуг)», утвержденными Министерствами финансов, экономики, статистики и анализа.

Издержки производства и обращения являются одним из важнейших качественных показателей хозяйственной деятельности предприятия общественного питания. Они планируются, учитываются и изучаются в сумме и по уровню. Уровень издержек общественного питания определяется отношением их суммы к товарообороту и выражается в процентах. Он обычно исчисляется к общему (валовому) товарообороту предприятий общественного питания. Уровень издержек показывает, сколько процентов занимают расходы в товарообороте.

Цель анализа издержек предприятий общественного питания — выявление путей, возможностей и резервов сокращения расходов и разработка мер по их реализации. В процессе анализа изучают степень выполнения плана и динамику издержек производства и обращения, выявляют и измеряют влияние основных факторов на их размер. Анализ издержек проводится в увязке с изучением других показателей производственно-торговой и финансово-хозяйственной деятельности предприятий общественного питания. Все это позволяет дать всестороннюю и глубокую оценку соблюдения сметы расходов, их динамики и выявить резервы повышения эффективности хозяйствования.

Анализ издержек производства и обращения проводят по данным планов, бизнес-планов, прогнозов, «Отчета о прибылях и убытках» (форма № 2), «Отчета о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия» (форма № 5-з), «Отчета о финансовых результатах» (форма № 5-ф), «Отчета по труду» (форма № 1-т), других форм отчетности. В «Отчете о прибылях и убытках» отражаются фактические издержки производства и обращения за отчетный период (за первый квартал, полугодие, девять месяцев, год). В квартальных «Отчетах о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия» приводятся издержки общественного питания в разрезе видов расходов (с их группировкой на материальные и нематериальные затраты). Месячные «Отчеты о финансовых результатах» составляются за месяц и нарастающим итогом с начала года. В них приводится информация о фактических издержках производства и обращения за отчетный период. В годовом «Отчете по труду» содержатся данные о фактических расходах на оплату труда. Широко используются при анализе данные регистров бухгалтерского учета, первичных и сводных документов, материалы проверок, обследований и др., что позволяет установить причины отклонений и полнее выявить резервы сокращения расходов. До проведения анализа проверяют правильность отражения в учете и отчетности издержек производства и обращения (своевременность, полноту и законность списания расходов, правильность их отнесения на отдельные статьи издержек и т.п.).

7.2. Анализ издержек предприятия общественного питания по общему объему, составу и структуре

Методика анализа издержек общественного питания примерно такая же, как и изучение расходов торговых предприятий. Анализ издержек производства и обращения начинают с сопоставления фактических расходов с плановыми и данными прошлых периодов. Разница между фактической и плановой суммой издержек (или в динамике) представляет собой абсолютное отклонение (экономия или перерасход). На основе абсолютных данных нельзя дать объективную оценку выполнения плана и динамики издержек производства и обращения. С увеличением объема товарооборота растет сумма издержек и, наоборот, уменьшение товарооборота, как правило, приводит к абсолютной их экономии. Анализ издержек предприятий общественного питания следует увязывать с изучением реализации собственной продукции и покупных товаров, т.е. давать оценку расходам не по сумме, а по их уровню в процентах к товарообороту. Уровни расходов, как и уровни валового дохода и рентабельности продаж, следует определять с точностью до 0,001 % к товарообороту. Отклонение по уровню издержек производства и обращения (от плана или от данных прошлого периода) называется размером снижения или повышения их уровня. Он показывает, на сколько процентов к товарообороту фактический уровень расходов выше или ниже базисного (планового или фактического за прошлый период). Для изучения изменений издержек в динамике фактические расходы за анализируемый период сопоставляют не только с показателями за прошлый год (квартал или месяц), но и за ряд прошлых периодов. Сопоставление фактических издержек предприятия общественного питания с расходами других однотипных предприятий позволяет выявлять, изучать и обобщать опыт работы лучших из них по оптимальному использованию экономического потенциала.

При проведении общего анализа издержек производства и обращения отдельно выделяют материальные и приравненные к ним расходы, а также затраты, учитываемые и не учитываемые при расчете налогооблагаемой прибыли, что позволяет увязать его результаты с данными изучения доходов, прибыли, рентабельности, налогообложения, эффективности функционирования предприятий общественного питания и их ассоциации (организации).

Издержки предприятия общественного питания характеризуются данными табл. 7.1.

План товарооборота предприятием перевыполнен на 2,6 %, а сумма издержек производства и обращения по сравнению с планом возросла только на 1,8 %, что и обусловило снижение их уровня на 0,375 % к обороту (размер снижения уровня расходов). Темп уменьшения уровня издержек по сравнению с планом составил 0,7 % ($0,375 : 50,408 \times 100$). Аналогичная закономерность наблюдается по анализируемым показателям и в динамике.

Информация об издержках производства

Показатель	Фактически за прошлый год
1. Общий объем товарооборота в действующих ценах, млн р.	3 560
2. Реализация продукции собственного производства в действующих ценах, млн р.	2 795
3. Удельный вес продукции собственного производства в общем объеме товарооборота, %	78,5
4. Общая сумма издержек производства и обращения, млн р.	1 816
5. Средний уровень издержек производства и обращения в % к обороту	51,011
6. Из них материальные и приравненные к ним расходы:	
а) сумма, млн р.	868
б) уровень в % к обороту	24,382
7. Затратоотдача, р.:	
а) всех издержек производства и обращения (стр. 1 : стр. 4)	1,96
б) материальных и приравненных к ним расходов (стр. 1 : стр. 6а)	4,10

Таблица 7.1

и обращения предприятия общественного питания

	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
	план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
	4 412	4 527	102,6	+115	+967	127,2
	3 469	3 602	103,8	+133	+807	128,9
	78,6	79,6	101,3	+1,0	+1,1	101,4
	2 224	2 265	101,8	+41	+449	124,7
	50,408	50,033	99,3	-0,375	-0,978	98,1
	1 077	1 060	98,4	-17	+192	122,1
	24,411	23,415	95,9	-0,996	-0,967	96,0
	1,98	2,00	101,0	+0,02	+0,04	102,0
	4,10	4,27	104,1	+0,17	+0,17	104,1

На практике по размеру снижения (повышения) уровня издержек производства и обращения определяют сумму их относительной экономии или перерасхода и дают оценку выполнения плана и динамики расходов. Сумма относительной экономии (перерасхода) рассчитывается умножением фактического товарооборота на размер снижения (повышения) уровня издержек и делением полученного итога на 100. По предприятию общественного питания сумма относительной экономии составила: по сравнению с планом — 17 млн р. $[4527 \times (-0,375) : 100]$ и в динамике — 44 млн р. $[4527 \times (-0,978) : 100]$. Аналогичная закономерность наблюдается по материальным и приравненным к ним расходам.

Для оценки издержек общественного питания определяют показатель затратоотдачи, исчисляемый отношением объема товарооборота к сумме расходов. По предприятию общественного питания он составил (р.):

- фактически за прошлый год $3560 : 1816 = 1,96$;
- по плану на отчетный год $4412 : 2224 = 1,98$;
- фактически за отчетный год $4527 : 2265 = 2,00$.

С каждого рубля расходов предприятием общественного питания получено 2,00 р. товарооборота при плане — 1,98 р. и фактической затратоотдаче за прошлый год — 1,96 р. На затратоотдачу большое влияние оказывает ценовой фактор. При повышении продажных цен на продукцию собственного производства и покупные товары растет товарооборот, а следовательно, и затратоотдача. Для измерения влияния этого фактора на затратоотдачу определяют ее размер за отчетный год при фактическом товарообороте в сопоставимых ценах: $3621 : 2265 = 1,60$ р. Таким образом, повышение продажных цен на собственную продукцию и покупные товары привело к росту затратоотдачи на 0,40 р. $(2,00 - 1,60)$, или на 25,0.% $(0,40 : 1,60 \times 100)$.

Для анализа и оценки динамики издержек производства и обращения составляют табл. 7.2.

Предприятие общественного питания добилось снижения уровня расходов по сравнению с позапрошлым и прошлым годами, что обычно свидетельствует о повышении эффективности хозяйствования.

Анализ издержек производства и обращения проводится также по кварталам и полугодиям и его результаты оформляются специальными таблицами (см. табл. 3.3 и 3.4).

Анализ расходов организации общественного питания проводят по каждому предприятию, а на предприятиях — в разрезе хозяйственных структурных подразделений. В первую очередь изучают деятельность предприятий, добившихся относительной экономии издержек, что, как правило, является результатом проведения режима экономии в затратах труда и средств, рациональности хозяйствования. Детально анализируют расходы предприятий, допустивших их относительный рост. По каждому такому предприятию выясняют причины перерасхода и принимают меры по улучшению производственно-торговой и финансово-хозяйственной деятельности, повышению эффективности использования экономического потенциала. Результаты анализа оформляют специальными таблицами (см. табл. 3.5—3.7).

Информация о динамике издержек производства

Показатель	Фактически		
	за поза- прошлый год	за прошлый год	за отчетный год
1. Общий объем товарооборота в действующих ценах, млн р.	2 771	3 560	4 527
2. Реализация продукции собственного производства в действующих ценах, млн р.	2 215	2 795	3 602
3. Удельный вес продукции собственного производства в общем объеме товарооборота, %	79,9	78,5	79,6
4. Общая сумма издержек производства и обращения, млн р.	1 444	1 816	2 265
5. Средний уровень издержек производства и обращения в % к обороту	52,111	51,011	50,033
6. Из них материальные и приравненные к ним расходы:			
а) сумма, млн р.	690	868	1 060
б) уровень в % к обороту	24,901	24,382	23,415
7. Затратоотдача, р.:			
а) всех издержек производства и обращения (стр. 1 : стр. 4)	1,92	1,96	2,00
б) материальных и приравненных к ним расходов (стр. 1 : стр. 6а)	4,02	4,10	4,27

Таблица 7.2

и обращения предприятия общественного питания

Отклонение отчетного года		Отчетный год в %		Прошлый год в % к позапрошлому
от позапрошлого года	от прошлого года	к позапрошлому году	к прошлому году	
+1 756	+967	163,4	127,2	128,5
+1 387	+807	162,6	128,9	126,2
-0,3	+1,1	99,6	101,4	98,2
+821	+449	156,9	124,7	125,8
-2,078	-0,978	96,0	98,1	97,9
+370	+192	153,6	122,1	125,8
-1,486	-0,967	94,0	96,0	97,9
+0,08	+0,04	104,2	102,0	102,1
+0,25	+0,17	106,2	104,1	102,0

Далее переходят к анализу состава и структуры издержек общественного питания, изменений отдельных статей расходов. Причем оценку выполнения плана и динамики статей издержек, сумма которых находится в прямой зависимости от изменения объема товарооборота (условно-переменным расходам), дают по их уровню. Статьи издержек производства и обращения, сумма которых не находится в пропорциональной зависимости от товарооборота (условно-постоянные расходы), изучают по абсолютным данным и изменению их уровня. Такое постатейное ознакомление с выполнением плана и динамикой расходов предприятия общественного питания покажет, на какие статьи издержек следует обратить особое внимание. В первую очередь должны изучаться статьи издержек производства и обращения, которые занимают основное место в расходах предприятия и по которым наблюдаются необоснованно высокие темпы роста. В издержках общественного питания основное место занимают расходы на оплату труда (примерно 30-40 % от всех издержек). Значительный удельный вес в издержках предприятий общественного питания занимают расходы на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд, транспортные издержки, расходы на содержание и аренду зданий, помещений и инвентаря, амортизация основных средств, отчисления и затраты на ремонт основных средств, износ санитарной одежды, столового белья, налоги, отчисления и сборы, включаемые в издержки производства и обращения, и др.

По предприятию общественного питания издержки в разрезе отдельных статей сложились следующим образом (табл. 7.3).

По одним статьям расходов предприятие добилось относительного снижения, по другим — допустило относительный перерасход. Так, по сравнению с планом относительный перерасход составил: по расходам на оплату труда — 15 млн р. ($4527 \times 0,339 : 100$), амортизации основных средств — 8 млн р., отчислениям и затратам на ремонт основных средств — 10 млн р., расходам на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров — 3 млн р., налогам, отчислениям и сборам, включаемым в издержки общественного питания, — 6 млн р., прочим нормируемым затратам, включаемым в издержки обращения (производства), — 2 млн р. В процессе последующего анализа следует выяснить причины установленных отклонений, выявить, изучить и использовать резервы снижения расходов предприятия питания при повышении качества обслуживания потребителей.

Информация о составе издержек общественного

Статья издержек производства и обращения	Фактически за прошлый год		Отчетный план	
	сумма	в % к обороту	сумма	в % к обороту
Транспортные расходы, связанные с доставкой товаров в организации торговли и общественного питания	101	2,837	124	2,811
Транспортные расходы на доставку товаров покупателям	6	0,169	7	0,159
Расходы на оплату труда	640	17,978	792	17,951
Расходы на аренду (лизинг) основных средств и нематериальных активов	67	1,882	80	1,813
Расходы на содержание сооружений, помещений и инвентаря	81	2,275	95	2,153
Амортизация основных средств и нематериальных активов	104	2,921	112	2,538
Затраты и отчисления на ремонт основных средств	43	1,208	71	1,609
Расходы на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд в организациях общественного питания	207	5,815	260	5,893
Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров	4	0,112	5	0,113
Расходы на торговую рекламу	16	0,449	17	0,385
Проценты за пользование кредитами и займами	54	1,517	67	1,519
Потери товаров при транспортировке, хранении и реализации в пределах норм, технологические отходы	8	0,225	10	0,226
Расходы на тару	30	0,843	31	0,703
Налоги, отчисления и сборы, включаемые в издержки обращения (производства)	329	9,241	396	8,976
Прочие нормируемые затраты, включаемые в издержки обращения (производства)	41	1,152	50	1,133
Расходы на обеспечение условий труда персонала	30	0,843	38	0,861
Расходы на управление и функционирование торговой организации	34	0,955	40	0,907
Прочие расходы	21	0,590	29	0,653
Всего издержек производства и обращения	1 816	51,011	2 224	50,408
Товарооборот, к которому исчислены издержки производства и обращения	3 560	x	4 412	x

производства и обращения предприятия питания, млн р.

год	Отклонение					
	фактически		от плана		от прошлого года	
	сумма	в % к обороту	в сумме	в % к обороту	в сумме	в % к обороту
	119	2,629	-5	-0,182	+18	-0,208
	7	0,155	-	-0,004	+1	-0,014
	828	18,290	+36	+0,339	+188	+0,312
	76	1,679	-4	-0,134	+9	-0,203
	88	1,944	-7	-0,209	+7	-0,331
	123	2,717	+11	+0,179	+19	-0,204
	83	1,833	+12	+0,224	+40	+0,625
	250	5,522	-10	-0,371	+43	-0,293
	8	0,177	+3	+0,164	+4	+0,065
	14	0,309	-3	-0,076	-2	-0,140
	64	1,414	-3	-0,105	+10	-0,103
	10	0,221	-	-0,005	+2	-0,004
	23	0,508	-8	-0,195	-7	-0,335
	417	9,212	-21	+0,236	+88	-0,029
	53	1,171	+3	+0,038	+12	-0,004
	39	0,862	+1	+0,001	+9	+0,019
	37	0,817	-3	-0,090	+3	-0,138
	26	0,574	-3	-0,079	+5	-0,016
	2 265	50,033	+41	-0,375	+449	-0,978
	4 527	x	+115	x	+967	x

7.3. Факторный анализ издержек предприятия общественного питания

Для объективной оценки выполнения плана и динамики издержек производства и обращения необходимо детально и глубоко изучить влияние факторов на их размер. Факторы с некоторой условностью можно подразделить на независимые от деятельности предприятия общественного питания и зависимые от результатов и качества его работы. К *независимым* факторам относятся изменения продажных цен на продукцию собственного производства и покупные товары, тарифов и ставок за услуги, цен на материалы, топливо, горючее и газ; прием или передача предприятий общественного питания, складов, другие организационно-структурные изменения внутри ассоциации (организации) общественного питания и т.п. *Зависимые* факторы включают степень выполнения плана и динамику товарооборота; изменения его объема, состава и структуры; времени обращения покупных товаров и сырья; повышение или снижение уровня производительности труда работников; расширение поставки продуктов от местных поставщиков, рационализацию путей и форм товародвижения; улучшение использования транспорта; повышение эффективности использования материально-технической базы предприятий общественного питания; совершенствование экономической работы и др. Такая группировка факторов позволяет определить действительный размер экономии или перерасхода издержек производства и обращения (по отдельным статьям и по предприятию в целом), установить положительные и отрицательные моменты в работе, пути и резервы относительного сокращения расходов.

В ходе анализа обычно изучают влияние на выполнение плана и динамику издержек производства и обращения следующих факторов:

- степени выполнения планов и динамики товарооборота и выпуска собственной продукции;
- изменения состава товарооборота;
- ускорения или замедления товарооборачиваемости;
- изменения продажных цен на продукцию собственного производства и покупные товары;
- повышения или снижения производительности труда работников;
- эффективности использования материально-технической базы предприятий общественного питания;
- изменения тарифов и ставок за услуги, цен на материалы, топливо, горючее и газ;
- изменения условий завоза продуктов, расширения их закупки у местных поставщиков на льготных условиях, совершенствования товародвижения;
- приема или передачи предприятий и другие организационно-структурные изменения в составе ассоциации (организации) общественного питания.

Рассмотрим методику анализа их влияния на издержки предприятия

общественного питания.

По степени зависимости отдельных статей издержек от степени выполнения **плана товарооборота** их подразделяют на условно-переменные и условно-постоянные расходы. К **условно-переменным расходам** относят транспортные издержки; расходы на оплату труда; затраты на подработку, подсортировку, упаковку и хранение товаров; расходы топлива, газа и электроэнергии для производственных нужд; проценты за пользование кредитами и займами; потери продуктов при перевозке, хранении и реализации в пределах норм; расходы на тару; налоги, отчисления и сборы, включаемые в издержки общественного питания, и большая часть прочих нормируемых затрат, включаемых в издержки общественного питания, расходов на управление и функционирование предприятий и прочих расходов. С перевыполнением плана товарооборота в основном пропорционально растут суммы условно-переменных расходов. Условно-постоянные издержки включают расходы на аренду, содержание, амортизацию и ремонт основных средств, износ санитарной одежды, столового белья, расходы на торговую рекламу, расходы на обеспечение условий труда персонала и частично прочие нормируемые затраты, затраты на управление и функционирование предприятий и прочие издержки. При перевыполнении плана товарооборота их суммы обычно остаются неизменными (плановыми) или изменяются незначительно.

Для измерения влияния степени выполнения плана товарооборота на издержки производства и обращения делают пересчет плановых расходов на фактический товарооборот. По условно-переменным статьям издержек считают, что с перевыполнением плана товарооборота пропорционально возрастают их суммы, а уровень остается неизменным — плановым. Пересчитанную плановую сумму условно-переменных расходов (на фактический товарооборот) определяют умножением фактического объема товарооборота на плановый их уровень и делением полученного итога на 100.

По предприятию общественного питания пересчитанная плановая сумма по статье «Транспортные расходы, связанные с доставкой товаров в организации торговли и общественного питания» составила 127 млн р. ($4527 \times 2,811 : 100$). Аналогично пересчитывают на фактический товарооборот другие статьи условно-переменных расходов. Однако при корректировке плановых издержек по некоторым статьям и видам условно-переменных расходов (заработной плате работников производства, расходам топлива, газа и электроэнергии для производственных нужд, износу столовой посуды и приборов и значительной части других издержек) их следует пересчитывать не на процент выполнения плана товарооборота, а на процент выполнения плана выпуска (реализации) собственной продукции.

Из плановой суммы расходов на оплату труда 792 млн р. заработная плата работников производства составляет 443 млн р. и 349 млн р. ($792 - 443$) — остальных работников. Плановые расходы на оплату труда, пересчитанные на фактический товарооборот и выпуск собственной продукции, равны 818 млн р. [$(443 \times 103,8 : 100) + (349 \times 102,6 : 100)$], или 18,069 % к обороту ($818 : 4527$

х 100). Пересчитанные плановые издержки по статье «Расходы на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд» составляют 270 млн р. ($260 \times 103,8 : 100$), или 5,964 % к обороту ($270 : 4527 \times 100$).

Пересчитанный плановый уровень условно-постоянных расходов определяют отношением плановой их суммы к фактическому товарообороту и умножением полученного итога на 100. Так, по статье «Расходы на аренду (лизинг) основных средств и нематериальных активов» он будет равен 1,767 % к обороту ($80 : 4527 \times 100$).

В статье «Прочие нормируемые затраты, включаемые в издержки обращения (производства)» из общей плановой их суммы условно-переменные издержки составляют 34 млн р. и условно-постоянные — 16 млн р. ($50 - 34$). Пересчитанная плановая сумма прочих нормируемых расходов на фактический товарооборот отчетного года равна 51 млн р. ($34 \times 102,6 : 100 + 16$), или 1,127 % к обороту. Сумма условно-переменных расходов на управление и функционирование предприятий общественного питания по плану составила 20 млн р. Пересчитанная плановая сумма издержек по статье «Расходы на управление и функционирование торговой организации» равна 41 млн р. [$(20 \times 102,6 : 100) + (40 - 28)$], что составляет 0,906 % к обороту ($41 : 4527 \times 100$). Условно-переменные прочие расходы по плану составили 20 млн р. Их плановая сумма, пересчитанная на фактический товарооборот отчетного года, составляет 30 млн р. [$(20 \times 102,6 : 100) + (29 - 20)$], что составляет 0,663 % к обороту. Другие статьи условно-переменных и условно-постоянных расходов пересчитывают на фактический товарооборот примерно так же, как и издержек обращения предприятий торговли. Результаты анализа влияния степени выполнения планов товарооборота и выпуска собственной продукции на издержки предприятия общественного питания обобщают составлением табл. 7.4.

Перевыполнение планов товарооборота и выпуска собственной продукции привело к росту суммы издержек производства и обращения на 55 млн р. и к снижению их уровня на 0,049 % к обороту. В настоящее время многие предприятия общественного питания не составляют планы экономического и социального развития. В таких случаях изучают влияние динамики товарооборота и выпуска собственной продукции на их расходы, т.е. пересчитывают фактические издержки производства и обращения прошлого года на товарооборот и выпуск собственной продукции отчетного года. При этом издержки подразделяют на условно-переменные и условно-постоянные расходы.

**Алгоритм расчета влияния степени выполнения
продукции на издержки предприятия**

Статья издержек производства и обращения	По плану	
	сумма	в % к обороту
1	2	3
Транспортные расходы, связанные с доставкой товаров в организации торговли и общественного питания	124	2,811
Транспортные расходы на доставку товаров покупателям	7	0,159
Расходы на оплату труда персонала	792	17,951
Расходы на аренду (лизинг) основных средств и нематериальных активов	80	1,813
Расходы на содержание сооружений, помещений и инвентаря	95	2,153
Амортизация основных средств и нематериальных активов	112	2,538
Затраты и отчисления на ремонт основных средств	71	1,609
Расходы на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд в организациях общественного питания	260	5,893
Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров	5	0,113
Расходы на торговую рекламу	17	0,385
Проценты за пользование кредитами и займами	67	1,519
Потери товаров при транспортировке, хранении и реализации в пределах норм, технологические отходы	10	0,226
Расходы на тару	31	0,703
Налоги, отчисления и сборы, включаемые в издержки обращения (производства)	396	8,976
Прочие нормируемые затраты, включаемые в издержки обращения (производства)	50	1,133
Расходы на обеспечение условий труда персонала	38	0,861
Расходы на управление и функционирование торговой организации	40	0,907
Прочие расходы	29	0,658
<i>Всего</i> издержек производства и обращения	2 224	50,408
Товарооборот, к которому исчислены издержки производства и обращения	4 412	x

Таблица 7.4

**планов товарооборота и выпуска собственной
общественного питания, млн р.**

По плану, пересчитанному на фактический товарооборот и выпуск собственной продукции		Влияние степени выполнения планов товарооборота и выпуска собственной продукции на издержки	
сумма	в % к обороту	на сумму (гр. 4 – гр. 2)	на уровень в % к обороту (гр. 5 – гр. 3)
4	5	6	7
127	2,811	+3	—
7	0,159	—	—
818	18,069	+26	+0,118
80	1,767	—	-0,046
95	2,099	—	-0,156
112	2,474	—	-0,064
71	1,568	—	-0,041
270	5,964	+10	+0,071
5	0,113	—	—
17	0,376	—	-0,009
69	1,519	+2	—
10	0,028	—	—
32	0,703	+1	—
406	8,976	+10	—
51	1,127	+1	-0,006
38	0,839	—	-0,022
41	0,906	+1	-0,001
30	0,663	+1	+0,005
2 279	50,359	+55	-0,049
4 527	x	x	x

На издержки общественного питания значительное влияние оказывает изменение **состава товарооборота** и, прежде всего, доли в общем его объеме продукции собственного производства и покупных товаров. По данным УкрНИИТОПа, издержкостоемость производства и реализации собственной продукции в 2,1—2,2 раза выше, чем продажи покупных товаров. Увеличение в товарообороте удельного веса продукции собственного производства ведет к повышению уровня издержек предприятий общественного питания, и наоборот. Влияние изменения состава товарооборота (доли продукции собственного производства в товарообороте) на уровень издержек производства и обращения может быть измерено при помощи поправочного коэффициента ($K_{изд}$):

$$K_{изд} = \frac{U_{изд0} \times (A_{изд} - 1)}{D_{соб0} \times (A_{изд} - 1) + 100},$$

где $U_{изд}$ — средний уровень издержек производства и обращения (базисный); $D_{соб0}$ — удельный вес (доля) собственной продукции в общем объеме товарооборота (базисный); $A_{изд}$ — отношение уровня издержек по производству и продаже собственной продукции к уровню издержек по реализации покупных товаров (отношение издержкостоемости¹ продукции собственного производства к издержкостоемости покупных товаров). По анализируемому предприятию питания $A_{изд}$ равен 2,2.

Поправочный коэффициент показывает, на сколько процентов к обороту изменится уровень издержек, если доля продукции собственного производства в товарообороте возрастет или уменьшится на 1 %. По предприятию общественного питания поправочный коэффициент равен 0,311 % к обороту $((50,408 \times (2,2 - 1,0)) / (78,6 \times (2,2 - 1,0) + 100))$. Увеличение доли собственной продукции в товарообороте предприятия общественного питания по сравнению с планом на 1,0 % повысило уровень издержек производства и обращения на 0,311 % к обороту $(0,311 \times 1,0)$, что составляет 14 млн р. $(4527 \times 0,311 : 100)$.

Трудоемкость производства и реализации собственной продукции примерно в три раза выше трудоемкости продажи покупных товаров. Отсюда поправочный коэффициент по расходам на оплату труда будет равен 0,140 % к обороту $((17,951 \times (3,0 - 1,0)) / (78,6 \times (3,0 - 1,0) + 100))$.

Увеличение доли собственной продукции в товарообороте на 1,0 % привело к повышению уровня расходов на оплату труда на 0,140 % к обороту $(0,140 \times 1,0)$, или на 6 млн р. $(4527 \times 0,140 : 100)$.

Значительное влияние на издержки предприятий общественного питания оказывает изменение в общем (валовом) товарообороте доли розничной реализации собственной продукции и покупных товаров, так как издержкостоемость последней примерно в 1,8 раза выше издержкостоемости оптовой продажи собственной продукции. Влияние этого фактора на издержки можно также измерить при помощи поправочного коэффициента, который по

анализируемому предприятию составил 0,230 % к обороту $((50,408 \times (1,8 - 1,0))/(94,4 \times (1,8 - 1,0)))$ Доля розничной реализации собственной продукции и покупных товаров в общем объеме товарооборота по сравнению с планом уменьшилась на 0,6 % (см. данные табл. 6.1), что способствовало снижению уровня издержек на 0,138 % к обороту $(0,230 \times 0,6)$, или на 6 млн р. $(4527 \times 0,138 : 100)$.

Уровень расходов в мелкорозничной торговой сети во много раз ниже, чем в столовых, кафе, ресторанах. По подсчетам УкрНИИТОПа, увеличение в товарообороте доли оборота мелкорозничной торговой сети на 1 % снижает уровень издержек предприятия общественного питания в среднем на 0,15 % к обороту. Доля оборота мелкорозничной торговой сети в товарообороте рассматриваемого предприятия снизилась по сравнению с планом на 0,6 %, что способствовало относительному росту расходов на 0,090% к обороту $(0,15 \times 0,6)$, что составляет 4 млн р. $(4\ 527 \times 0,090 : 100)$.

Перевод предприятий общественного питания на работу с полуфабрикатами высокой степени готовности на протяжении всего года сокращает затраты на первичную обработку сырья примерно на 30 % и ведет к снижению уровня издержек на 1,7—3,2 % к обороту (в зависимости от удельного веса в товарообороте продукции собственного производства). Исследования показывают, что увеличение доли полуфабрикатов в обороте продукции собственного производства (в расходе продуктов) на 1 % обеспечивает снижение уровня издержек на 0,04—0,05 % к обороту. По анализируемому предприятию доля полуфабрикатов и быстрозамороженных блюд в общем расходе продуктов по сравнению с планом возросла на 1,4 %, и в связи с этим расходы уменьшились на 0,070 % к обороту $(0,05 \times 1,4)$, или на 3 млн р. $(4527 \times 0,070 : 100)$.

Значительное влияние на издержки предприятия общественного питания оказывает **изменение** товарооборачиваемости. При ускорении товарооборачиваемости уменьшаются товарные запасы и, как результат, снижаются проценты за пользование банковскими кредитами, товарные потери и некоторые другие издержки производства и обращения. Для определения влияния указанного фактора на расходы по процентам за кредиты необходимо сумму высвобожденных или дополнительно привлеченных кредитов за счет изменения товарооборачиваемости умножить на установленную банком годовую ставку процентов за предоставленные кредиты и разделить на 100. Алгоритм расчета влияния этого фактора на издержки приведен на с. 177—178. (табл. 3.13)

Снижение или повышение продажных цен на продукцию собственного производства и покупные товары оказывает определенное влияние на издержки предприятий общественного питания, так как суммы ряда статей расходов (расходы на аренду, содержание, амортизацию и ремонт основных средств и некоторые другие) не находится в прямой зависимости от изменения продажных цен на продукцию собственного производства и покупные товары. Повышение продажных цен ведет к росту объема товарооборота, а следовательно, и к снижению уровня издержек производства и обращения. Для

определения влияния ценового фактора на расходы предприятия общественного питания необходимо их подразделить на зависящие и не зависящие от изменения продажных цен на собственную продукцию и покупные товары. Затем по издержкам производства и обращения, сумма которых не зависит от изменения продажных цен, исчисляют их уровень соответственно к товарообороту в действующих и сопоставимых ценах и сравнивают полученные результаты. В результате определяют влияние изменения продажных цен на уровень издержек общественного питания.

По предприятию общественного питания фактический товарооборот в действующих и сопоставимых ценах соответственно составил 4527 млн р. и 3621 млн р. Фактическая сумма издержек, не зависящих от изменения продажных цен, за год составила 460 млн р. Определим уровень издержек производства и обращения, не зависящих от изменения продажных цен на продукцию собственного производства и покупные товары:

- к товарообороту в действующих ценах: $460 : 4527 \times 100 = 10,121$ (% к обороту);
- к товарообороту в сопоставимых ценах: $460 : 3621 \times 100 = 12,704$ (% к обороту).

Следовательно, повышение продажных цен на собственную продукцию и покупные товары снизило уровень издержек предприятия общественного питания на 2,583 % к обороту (10,121 -- 12,704), что составляет 117 млн р. ($4527 \times 2,583 : 100$).

Повышение производительности труда ведет к высвобождению численности работников и, как результат, к сокращению расходов на оплату труда, и наоборот. Производительность труда работников предприятия общественного питания по сравнению с планом снизилась на 3,1 % (см. табл. 6.7). В связи с этим относительно увеличилась численность работающих и

возросли расходы на оплату труда на 25 млн р.: $\left[\left(36 - \frac{36 \times 3,1}{96,9} \right) \times (792 : 34) \right]$ или на 0,552 % к обороту ($25 : 4527 \times 100$).

Большое влияние на издержки производства и обращения оказывает **улучшение использования материально-технической базы общественного питания**. Подсчитано, что увеличение оборота на одно место обеденного зала на 1 % обеспечивает снижение уровня расходов столовых, кафе и ресторанов на 0,02 % к обороту. По изучаемому предприятию оборот на одно место по сравнению с планом сократился на 2,1 %, что увеличило издержки на 0,042 % к обороту ($0,02 \times 2,1$), что составляет 2 млн р. ($4527 \times 0,042 : 100$).

Изменение тарифов и ставок за услуги, цен на материалы, электроэнергию, топливо, горючее и газ оказывает определенное влияние на соответствующие статьи и виды расходов. При повышении или снижении тарифов, ставок и цен пересчет издержек в сопоставимые показатели производится по каждому виду расходов в отдельности (индексным методом). Обычно пересчитывают фактические расходы отчетного периода (года) в сопоставимые тарифы, ставки и цены делением их на средний индекс цен (тарифов или ставок).

В отчетном году по предприятию общественного питания примерно на 8 % снижены цены и тарифы на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд (индекс тарифов и цен равен 0,92). Фактические расходы на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд в сопоставимых ценах и тарифах по предприятию за отчетный год составили 272 млн р. (250 : 0,92). Следовательно, снижение цен и тарифов привело к уменьшению издержек по статье «Расходы на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд» на 22 млн р. (250 - 272), что составляет 0,486 % к обороту (22 : 4527 x 100).

Методика анализа влияния других факторов на издержки общественного питания примерно такая же, как и в розничной торговле (см. § 3.3).

После изучения влияния факторов на издержки производства и обращения производят обобщение результатов анализа и определяют реальную их экономию или перерасход (табл. 7.5).

Таблица 7.5

Обобщение данных анализа влияния факторов на издержки предприятия общественного питания за отчетный год

Номер страницы, где взяты данные	Показатель	Сумма, млн р.	Уровень в % к обороту
461	1. Общее отклонение от плана по издержкам производства и обращения	+41	-0,375
	2. Влияние независимых факторов:		
475	а) изменения продажных цен на продукцию собственного производства и покупные товары	-117	-2,583
476	б) изменения тарифов и ставок за услуги, цен на материалы, топливо, электроэнергию и газ	-22	-0,486
	<i>Итого</i> повлияли на издержки общественного питания независимые факторы	-139	-3,069
	3. Влияние зависимых факторов:		
469	а) степени выполнения плана товарооборота и выпуска собственной продукции	+55	-0,049
472	б) изменения доли в товарообороте продукции собственного производства	+14	+0,311
473	в) изменения в общем объеме товарооборота доли розничной реализации собственной продукции и покупных товаров	-6	-0,140
473	г) изменения в общем объеме товарооборота доли оборота мелкорозничной торговой сети	+4	+0,090

Окончание табл. 7.5

Номер страницы, где взяты данные *	Показатель	Сумма, млн р.	Уровень в % к обороту
474	д) увеличения в расходе продуктов доли полуфабрикатов	-3	-0,070
475	е) снижения уровня производительности труда работников предприятия питания	+25	+0,552
475	ж) сокращения оборота на одно место обеденного зала	+2	+0,042
477	з) других факторов (стр. 1 — итог стр. 2 — стр. 3а — стр. 3б — стр. 3в — стр. 3г — стр. 3д — стр. 3е — стр. 3ж)	+89	+1,958
	<i>Итого</i> повлияли на издержки общественного питания зависимые факторы	+180	+2,694

Независимые от деятельности предприятия факторы способствовали снижению суммы издержек производства и обращения на 139 млн р. и их уровня — на 3,069 % к обороту. Факторы, зависящие от результатов работы предприятия общественного питания, привели к росту расходов на 180 млн р. и к повышению их уровня на 2,694 % к обороту.

Аналогично изучают влияние факторов и определяют относительную экономию или перерасход при анализе динамики издержек производства и обращения. Чтобы установить причины допущенного перерасхода или экономии, выявить и использовать возможности и прогнозные резервы снижения расходов, необходимо их изучать в разрезе отдельных статей и видов затрат. Методика постатейного анализа издержек производства и обращения примерно такая же, как и расходов торговых предприятий (с учетом специфики производственно-торговой деятельности предприятий общественного питания).

7.4. Сравнительный анализ издержек предприятий общественного питания

Сравнительный анализ обычно начинают с изучения и оценки выполнения плана и динамики издержек производства и обращения отдельных предприятий общественного питания. Результаты анализа оформляются такими же таблицами, как и на предприятиях торговли (см. табл. 3.5-3.7). В процессе анализа широко используют приемы группировок и математические методы исследования хозяйственной деятельности. Предприятия общественного питания могут группироваться по степени выполнения плана издержек производства и обращения (см. табл. 3.6) и другим признакам (факторам). При

помощи группировок можно изучить зависимость расходов предприятий от степени выполнения плана товарооборота, изменения его объема и состава, динамики выпуска собственной продукции, производительности труда работников общественного питания и других факторов.

Группировки дают возможность установить зависимость между издержками и изучаемыми факторами. Количественно измерить анализируемую зависимость позволяют приемы корреляции регрессии. С помощью множественного корреляционно-регрессионного анализа можно изучить влияние на расходы предприятий общественного питания следующих факторов: степени выполнения плана товарооборота, изменения объема товарооборота, доли в товарообороте продукции собственного производства, производительности труда работников общественного питания, выработки на одно место, средней заработной платы на одного работника, товарооборачиваемости и др.

Группировки также позволяют изучить опыт работы лучших предприятий общественного питания по проведению режима экономии и выявить возможности сокращения расходов за счет повышения производительности труда, внедрения в практику достижений научно-технического прогресса, более эффективного использования их материально-технической базы и т.п. Такой сравнительный анализ издержек производства и обращения должен проводиться по предприятиям одинаковой специализации и имеющим примерно идентичные условия работы, так как уровень и структура издержек у отдельных предприятий общественного питания неодинаковы и зависят от их типа и категории, объема, состава и структуры товарооборота и выпуска собственной продукции и других факторов. Наиболее высокие издержки у общедоступных предприятий общественного питания, так как в столовых третьей категории определенную часть расходов нередко берут на себя промышленные предприятия, учебные заведения и учреждения, учащиеся и работники которых обеспечиваются пищей. Значительно ниже издержки в специализированных предприятиях общественного питания, в столовых, применяющих метод самообслуживания, и на предприятиях-догоготовочных, работающих на полуфабрикатах высокой степени готовности

и быстрозамороженных блюдах. В процессе сравнительного анализа уровень издержек лучшего предприятия общественного питания сравнивают с уровнями расходов других однотипных предприятий. В результате определяют возможности относительного сокращения издержек производства и обращения за счет изучения и использования однотипными предприятиями передового опыта работы лучших предприятий по проведению режима экономии в расходах, повышению эффективности использования экономического потенциала- Результаты анализа оформляются специальной таблицей (см. табл. 3.29).

Заканчивается анализ обобщением выявленных возможностей и прогнозных резервов оптимизаций расходов предприятий питания. Для этого необходимо провести комплексный и глубокий анализ отдельных статей и видов расходов, особенно тех, которые занимают основное место в издержках

предприятий общественного питания. Для обобщения неиспользованных возможностей и прогнозных резервов сокращения издержек составляются аналитические таблицы (см. табл. 3.30-3.31).

7.5. Оперативный анализ издержек на предприятии общественного питания

Оперативный анализ издержек производства и обращения обычно проводят по пятидневкам или за более длительный период времени (неделям или декадам). Предварительно на каждую пятидневку определяют плановые суммы расходов делением месячной их суммы на число рабочих дней месяца и умножением полученного итога на количество рабочих дней в каждой пятидневке. Причем на каждую пятидневку рассчитывают общую сумму издержек и с выделением условно-переменных и условно-постоянных расходов. Условно-переменные издержки производства и обращения в свою очередь подразделяют на зависимые от степени выполнения плана товарооборота и зависимые от выполнения плана реализации продукции собственного производства. Для определения ожидаемой суммы издержек в каждой пятидневке необходимо плановые суммы условно-переменных расходов умножить соответственно на процент выполнения плана товарооборота или на процент выполнения плана реализации собственной продукции в данной пятидневке, разделить на 100 и к полученному итогу добавить плановую сумму условно-постоянных расходов.

Покажем методику оперативного анализа издержек производства и обращения по данным предприятия общественного питания за ноябрь. В ноябре издержки по предприятию по плану составили 222 млн р., в том числе условно-переменные расходы, зависимые от выполнения плана товарооборота, — 96 млн р., условно-переменные издержки, зависимые от реализации собственной продукции, — 72 млн р. Плановая сумма условно-постоянных расходов равна 54 млн р. Предприятие работает без выходных дней. Следовательно, в ноябре 30 рабочих дней и в каждой пятидневке — 5 рабочих дней. Определим плановые суммы издержек производства и обращения в пятидневке (млн р.):

- условно-переменные расходы, зависящие от выполнения плана товарооборота: $96 : 30 \times 5 = 16$;
- условно-переменные расходы, зависящие от выполнения плана реализации собственной продукции: $72 : 30 \times 5 = 12$;
- условно-постоянные расходы: $54 : 30 \times 5 = 9$.

Результаты оперативного анализа издержек предприятия питания за ноябрь оформим составлением табл. 7.6.

В тех пятидневках, в которых не выполнены планы товарооборота и выпуска собственной продукции, предприятие получило абсолютную экономию издержек производства и обращения; в других пятидневках — абсолютный перерасход. Однако оценку издержек общественного питания следует давать не по абсолютным данным, а по их уровню в процентах к товарообороту. Объем товарооборота по предприятию общественного питания за ноябрь

Оперативная информация об издержках производства

Пятидневка	% выполнения плана		Издержки производства			
	товаро- оборота	реализации собственной продукции	План			
			условно-переменные расходы, зависящие от выполнения плана		условно- постоян- ные расходы	итого (гр. 4 + + гр. 5 + + гр. 6)
			товаро- оборота	реализации собственной продукции		
1	2	3	4	5	6	7
I	93,5	93,6	16,0	12,0	9,0	37,0
II	105,4	105,2	16,0	12,0	9,0	37,0
III	110,7	110,8	16,0	12,0	9,0	37,0
<i>Итого</i> за I половину месяца	x	x	48,0	36,0	27,0	111,0
IV	116,0	116,9	16,0	12,0	9,0	37,0
V	110,8	109,0	16,0	12,0	9,0	37,0
VI	113,3	112,5	16,0	12,0	9,0	37,0
<i>Итого</i> за II половину месяца	x	x	48,0	36,0	27,0	111,0
<i>Всего</i> за месяц	x	x	96,0	72,0	54,0	222,0

Таблица 7.6

и обращения предприятия питания за ноябрь

и обращения, млн р.				
Ожидаемое выполнение				Отклонение от плана (гр. 11 - гр. 7)
условно-переменные расходы, зависящие от выполнения плана		условно- постоянные расходы	итого (гр. 8 + + гр. 9 + + гр. 10)	
товарооборота (гр. 4 × гр. 2 : 100)	реализации собственной продукции (гр. 5 × гр. 3 : 100)			
8	9	10	11	12
15,0	11,2	9,0	35,2	-1,8
16,9	12,6	9,0	38,5	+1,5
17,7	13,3	9,0	40,0	+3,0
49,6	37,1	27,0	113,7	+2,7
18,6	14,0	9,0	41,6	+4,6
17,7	13,1	9,0	39,8	+2,8
18,1	13,5	9,0	40,6	+3,6
54,4	40,6	27,0	122,0	+11,0
104,0	77,7	54,0	235,7	+13,7

составил по плану 432 млн р.; фактически — 467,8 млн р. Определим уровень издержек по предприятию за ноябрь:

- по плану: $222 : 432 \times 100 = 51,389$ (% к обороту);
- ожидаемое выполнение: $235,7 : 467,8 \times 100 = 50,385$ (% к обороту).

Таким образом, предприятие общественного питания получит относительную экономию издержек в размере 1,004 % к обороту (50,385 — 51,389), что составляет 4,7 млн р. ($467,8 \times 1,004 : 100$). Абсолютный перерасход издержек по предприятию составит 13,7 млн р.

При использовании современных технических средств сбора и обработки экономической информации оперативный анализ - издержек на предприятиях общественного питания должен проводиться ежедневно. При этом в машинограммах должны содержаться не только плановые и ожидаемые показатели, но и фактические расходы за соответствующий период прошлого года. Следовательно, оперативный анализ издержек производства и обращения, выполняемый на ЭВМ, проводится и в динамике.

Если в течение месяца произошли значительные изменения в составе товарооборота (возросла или уменьшилась доля в товарообороте продукции собственного производства), то, используя формулу поправочного коэффициента, можно изучить влияние этого фактора на издержки предприятия общественного питания.

Оперативный контроль отдельных видов расходов на предприятиях общественного питания ведется, как и на торговых предприятиях, по-разному и во многом зависит от действующего порядка их отнесения на издержки производства и обращения. По тем расходам, которые начисляют и списывают на издержки один раз в месяц, оперативный контроль должен обеспечивать информацией для повседневного изучения и оценки эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, выявления и мобилизации резервов повышения эффективности хозяйствования. По расходам, отражаемым на издержках производства и обращения ежедневно или в другие короткие сроки (пятидневки, недели или декады), оперативный контроль также должен быть направлен на оперативное устранение и предупреждение бесхозяйственности, расточительства, повышение эффективности функционирования субъекта хозяйствования.

Велико значение оперативного анализа в совершенствовании организации труда и относительном сокращении на этой основе расхода средств на оплату труда. Изучение причин снижения эффективности труда отдельных работников помогает также установить недостатки в производственно-торговой деятельности предприятия общественного питания и качестве обслуживания потребителей и разработать организационно-технические, экономические и другие меры по улучшению его работы. Глубокий анализ результатов труда тех работников, у которых высокая эффективность, качество труда, позволяет выявить, изучить и использовать передовой опыт по приготовлению высококачественной продукции и высокой культуре обслуживания потребителей, оптимизации хозяйствования.

Глава 8. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия общественного питания

8.1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа финансовых результатов деятельности предприятия общественного питания

Главными показателями, характеризующими финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятий общественного питания, являются валовой доход, другие доходы, прибыль и рентабельность. Прибыль — один из основных и сложных экономических показателей, без глубокого изучения которого невозможен научный подход к решению проблемы повышения эффективности общественного питания, усиления материальной заинтересованности и ответственности руководителей, менеджеров, работников предприятия в достижении высоких конечных финансовых результатов при наименьших затратах труда и средств. В отрасли имеются практически неисчерпаемые текущие и перспективные резервы роста доходов и прибыли, повышения рентабельности.

Цель анализа финансовых результатов — выявление путей, возможностей и резервов их роста при повышении качества обслуживания потребителей. В процессе анализа дают оценку степени выполнения планов по валовому доходу, прибыли, рентабельности, изучают их динамику, влияние факторов на финансовые результаты. Одной из основных задач анализа является изучение, обобщение и мобилизация прогнозных резервов их роста, повышения стимулирующей роли доходов и прибыли в результатах хозяйственной и другой деятельности предприятий общественного питания. При проведении анализа используют данные планов экономического и социального развития, бизнес-планов, прогнозов, бухгалтерского баланса, «Отчета о прибылях и убытках», «Отчета о финансовых результатах», других отчетных, учетных и внеучетных источников информации. До проведения анализа необходимо проверить своевременность, правильность, законность и полноту отражения всех доходов, расходов, потерь и убытков в учете и отчетности, что обеспечивает репрезентативность используемых источников информации.

8.2. Факторный анализ валового дохода предприятия общественного питания

Анализ финансовых результатов на предприятии общественного питания обычно начинают с изучения валового дохода. Он включает реализованные торговые надбавки и наценки. Размер наценок зависит от категории предприятия, места и времени реализации собственной продукции и покупных товаров. По размеру наценок предприятия питания подразделяются на пять категорий: люкс, высшую, первую, вторую и третью. Самый высокий размер наценок на предприятиях категории люкс; самый низкий — на предприятиях третьей категории. Предприятия высшей и первой категорий могут отпускать обеденную продукцию в дневное время с наценкой в пониженных размерах.

За счет валового дохода предприятия общественного питания уплачивают налог на добавленную стоимость, акцизы, другие обязательные платежи. В связи с этим необходимо также определять, изучать и оценивать валовой доход, остающийся в их распоряжении.

Анализ реализованных торговых надбавок и наценок проводят по их сумме и уровню (в % к обороту). В процессе анализа изучают и оценивают степень выполнения плана и динамику валового дохода, измеряют влияние факторов на его размер. Общая сумма валового дохода зависит от изменения объема товарооборота и уровня реализованных торговых надбавок и наценок. Увеличение или уменьшение объема товарооборота ведет к соответствующему изменению суммы валового дохода. С увеличением среднего уровня реализованных торговых надбавок и наценок пропорционально возрастает их сумма. Влияние указанных факторов на валовой доход измеряют приемом абсолютных разниц. Так, отклонение от плана или в динамике по товарообороту умножают на базисный уровень валового дохода (плановый или фактический за прошлый период), делят на 100, а отклонение от плана или от данных прошлого периода по среднему уровню реализованных торговых надбавок и наценок умножают на фактический товарооборот отчетного периода и делят на 100.

Значительное влияние на валовой доход оказывает изменение продажных цен на продукцию собственного производства и покупные товары. При повышении продажных цен соответственно растёт сумма реализованных торговых надбавок и наценок, и наоборот. Для измерения влияния данного фактора на валовой доход необходимо прирост объема товарооборота за счет повышения продажных цен на собственную продукцию и покупные товары умножить на базисный уровень реализованных торговых надбавок и наценок (плановый или фактический за прошлый период) и разделить на 100.

Валовой доход, остающийся в распоряжении предприятия общественного питания, находится в прямой зависимости от изменения общей суммы реализованных торговых надбавок и наценок и в обратной — от роста или уменьшения налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода. Их влияние на валовой доход, остающийся в распоряжении предприятия общественного питания, определяют прямым счетом. Приемом абсолютных разниц измеряют влияние на реализованные торговые надбавки и наценки, остающиеся в распоряжении предприятия, изменения объема товарооборота и их уровня.

Для изучения и оценки выполнения плана по валовому доходу предприятием общественного питания составляют табл. 8.1.

План по сумме валового дохода предприятие общественного питания перевыполнило на 48 млн р., или на 1,8 %. По сравнению с прошлым годом реализованные торговые надбавки и наценки возросли на 533 млн р., что составляет 24,2 %. Как недостаток следует отметить снижение среднего уровня валового дохода по сравнению с планом и прошлым годом соответственно на 0,488 % к обороту и на 1,451 % к обороту. Аналогичная закономерность наблюдается и по валовому доходу, остающемуся в распоряжении предприятия

питания. Его сумма возросла по сравнению с планом на 45 млн р. (на 1,8 %) и в динамике — на 489 млн р. (на 24,4 %). На перевыполнение плана по реализованным торговым надбавкам и наценкам, остающимся в распоряжении предприятия, положительно повлиял рост общей суммы валового дохода (на 48 млн р.) и отрицательно — увеличение налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода (на 3 млн р.). Аналогично повлияли указанные выше факторы на динамику реализованных торговых надбавок и наценок, остающихся в распоряжении предприятия общественного питания. Для изучения влияния факторов на выполнение плана и динамику суммы реализованных торговых надбавок и наценок составляют специальные расчеты (табл. 8.2 и 8.3).

За счет роста товарооборота валовой доход увеличился по сравнению с планом на 70 млн р. и в динамике на 599 млн р. Снижение уровня реализованных торговых надбавок и наценок уменьшило их сумму по сравнению с планом на 22 млн р. и с прошлым годом — на 66 млн р. Рост валового дохода произошел в основном за счет повышения продажных цен на продукцию собственного производства и покупные товары. Аналогичная закономерность наблюдается и по сумме реализованных торговых надбавок и наценок, остающихся в распоряжении предприятия общественного питания.

Средний уровень валового дохода зависит от изменения состава товарооборота (доли в товарообороте продукции собственного производства и покупных товаров) и уровней валового дохода от реализации собственной продукции и продажи покупных товаров. По покупным товарам наценки обычно устанавливают в более низких размерах, чем на собственную продукцию, а многие из них нередко продаются предприятиями общественного питания по розничным ценам (без наценок). В связи с этим уровень валового дохода по покупным товарам ниже, чем на продукцию собственного производства. Влияние указанных факторов на средний (общий) уровень валового дохода можно измерить способом процентных чисел с применением приема цепных подстановок, если планирование и учет валового дохода ведутся отдельно по реализации продукции собственного производства и продаже покупных товаров. Если же это не делается, то уровень реализованных торговых надбавок и наценок по собственной продукции (Удох.соб) можно определить по следующей формуле:

$$У_{дох.соб} = \frac{У_{дох.общ} \times А_{дох} \times 100}{Д_{соб} \times (А_{дох} - 1) + 100},$$

где Удох.соб — средний (общий) уровень валового дохода (базисный); Адох — отношение уровня валового дохода по продукции собственного производства к уровню валового дохода по покупным товарам (Адох обычно определяют исходя из данных о фактическом соотношении уровней валового дохода по реализации собственной продукции и продаже покупных товаров за прошлый или отчетный год); Дсоб — доля (удельный вес) собственной продукции в товарообороте (базисная).

Таблица 8.1

Информация о выполнении плана по валовому доходу предприятием общественного питания, млн р.

Показатель	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
Общий объем товарооборота:							
в действующих ценах	3 560	4 412	4 527	102,6	+115	+967	127,2
в сопоставимых ценах	3 560	х	3 621	—	—	+61	101,7
Общая сумма валового дохода от реализации собственной продукции и покупных товаров	2 204	2 689	2 737	101,8	+48	+533	124,2
Средний уровень валового дохода в % к товарообороту в действующих ценах	61,910	60,947	60,459	99,2	-0,488	-1,451	97,7
Сумма налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода	198	239	242	101,3	+3	+44	122,2
Налоги и другие обязательные платежи, взимаемые за счет валового дохода в % к обороту	5,562	5,417	5,346	98,7	-0,071	-0,216	96,1
Сумма валового дохода, остающегося в распоряжении предприятия	2 006	2 450	2 495	101,8	+45	+489	124,4
Уровень валового дохода, остающегося в распоряжении предприятия, в % к товарообороту в действующих ценах	56,348	55,530	55,113	99,2	-0,417	-1,235	97,8

Таблица 8.2

**Алгоритм расчета влияния факторов на общую сумму
валового дохода предприятия общественного питания, млн р.**

Фактор	Влияние на выполнение плана по валовому доходу		Влияние на динамику валового дохода	
	расчет	сумма	расчет	сумма
Изменение общего объема товарооборота в действующих ценах	$+115 \times 60,947 : 100$	+70	$+967 \times 61,910 : 100$	+599
В том числе за счет изменения продажных цен на собственную продукцию и покупные товары	—	—	$(4\,527 - 3\,621) \times 61,910 : 100$	+561
Изменение среднего уровня валового дохода в % к обороту	$4\,527 \times (-0,488) : 100$	-22	$4\,527 \times (-1,451) : 100$	-66
<i>Всего</i>	x	+48	x	+533

Таблица 8.3

**Алгоритм расчета влияния факторов на сумму валового дохода, остающегося
в распоряжении предприятия общественного питания, млн р.**

Фактор	Влияние на выполнение плана по валовому доходу		Влияние на динамику валового дохода	
	расчет	сумма	расчет	сумма
Изменение общего объема товарооборота в действующих ценах	$+115 \times 55,530 : 100$	+64	$+967 \times 56,348 : 100$	+545
В том числе за счет изменения продажных цен на собственную продукцию и покупные товары	—	—	$(4\,527 - 3\,621) \times 56,348 : 100$	+511
Изменение среднего уровня валового дохода в % к обороту	$4\,527 \times (-0,417) : 100$	-19	$4\,527 \times (-1,235) : 100$	-56
<i>Всего</i>	x	+45	x	+489

Уровень валового дохода по покупным товарам (Удох.пок) рассчитывают по следующей формуле:

$$\text{Удох.пок} = \text{Удох.соб} / \text{Адох}$$

Для изучения влияния указанных выше факторов на выполнение плана и динамику реализованных торговых надбавок и наценок предварительно составляют табл. 8.4 и 8.5.

Изменение по сравнению с планом состава товарооборота предприятия общественного питания привело к увеличению уровня валового дохода на 0,169 % к обороту (61,116 — 60,947), что составляет 8 млн р. (4527 x 0,169 :100). Снижение уровня валового дохода от реализации собственной продукции и повышение уровня валового дохода от продажи покупных товаров в конечном итоге привело к уменьшению среднего уровня реализованных торговых надбавок и наценок на 0,657 % к обороту (60,459 — - 61,116), или на 30 млн р. (4527 x 0,657 : 100). За счет изменения состава товарооборота в динамике валовой доход возрос на 0,161 % к обороту (62,071 - 61,910), что составляет 7 млн р. (4527 x 0,161 :100). Снижение уровней валового дохода от реализации продукции собственного производства и от продажи покупных товаров в конечном итоге привело к уменьшению уровня реализованных торговых надбавок и наценок на 1,612 % к обороту (60,459 - 62,071), или на 73 млн р. (4527 x 1,612 : 100).

Одновременно изучают влияние факторов на изменение уровней валового дохода от реализации собственной продукции и продажи покупных товаров. Они могут изменяться в связи со структурными сдвигами в реализации продукции собственного производства и покупных товаров, изменением места и времени их продажи, звенности товародвижения, размеров торговых надбавок и наценок и других факторов. Влияние этих факторов на валовой доход определяют прямым счетом.

Для изучения и оценки валового дохода предприятия общественного питания в динамике за ряд лет составляют табл. 8.6.

Анализ реализованных торговых надбавок и наценок проводят также по месяцам, кварталам и полугодиям. Методика изучения равномерности и ритмичности выполнения плана и динамики валового дохода на предприятиях питания примерно такая же, как и в торговле. Результаты анализа реализованных торговых надбавок и наценок в поквартальном разрезе оформляют специальными таблицами (см. табл. 4.7—4.9).

Анализ валового дохода должен проводиться по каждому предприятию общественного питания, а внутри их — в разрезе хозрасчетных подразделений. Как и на торговых предприятиях, результаты анализа обобщаются путем составления аналитических таблиц (см. табл. 4.10-4.13).

Таблица 8.4

Алгоритм расчета влияния изменения состава товарооборота и уровней валового дохода от реализации собственной продукции и продажи покупных товаров на выполнение плана по среднему уровню валового дохода по предприятию общественного питания за отчетный год

Состав товарооборота	Общий объем товарооборота в действующих ценах				Валовой доход предприятия общественного питания				Процентные числа (гр. 7 × × гр. 5)	Средний уровень валового дохода в % к обороту при фактическом составе товарооборота и плановых уровнях валового дохода по отдельным видам реализации (итог гр. 10 : 100)
	план		фактически		план		фактически			
	сумма, млн р.	удельный вес, %	сумма, млн р.	удельный вес, %	сумма, млн р.	в % к обороту	сумма, млн р.	в % к обороту		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Реализация продукции собственного производства	3 469	78,6	3 602	79,6	2 243	64,658	2 284	63,409	5 146,8	x
Продажа покупных товаров	943	21,4	925	20,4	446	47,296	453	48,973	964,8	x
<i>Всего</i>	4 412	100	4 527	100	2 689	60,947	2 737	60,459	6 111,6	61,116

Таблица 8.5

Алгоритм расчета влияния изменения состава товарооборота и уровней валового дохода от реализации собственной продукции и продажи покупных товаров на динамику среднего уровня валового дохода предприятия общественного питания

Состав товарооборота	Фактический объем товарооборота в действующих ценах				Фактический валовой доход предприятия общественного питания				Процентные числа (гр. 7 × гр. 5)	Средний уровень валового дохода в % к обороту при фактическом составе товарооборота отчетного года и уровнях валового дохода по отдельным видам реализации прошлого года (итог гр. 10 : 100)
	прошлый год		отчетный год		прошлый год		отчетный год			
	сумма, млн р.	удельный вес, %	сумма, млн р.	удельный вес, %	сумма, млн р.	в % к обороту	сумма, млн р.	в % к обороту		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Реализация продукции собственного производства	2 795	78,5	3 602	79,6	1 819	65,081	2 284	63,409	5 180,4	x
Продажа покупных товаров	765	21,5	925	20,4	385	50,327	453	48,973	1 026,7	x
<i>Всего</i>	3 560	100	4 527	100	2 204	61,910	2 737	60,459	6 207,1	62,071

Таблица 8.6

Информация о динамике валового дохода предприятия питания, млн р.

Показатель	Фактически			Отклонение отчетного года		Отчетный год в %		Прошлый год в % к позапрошлому
	за позапрошлый год	за прошлый год	за отчетный год	от позапрошлого года	от прошлого года	к позапрошлому году	к прошлому году	
Общий объем товарооборота:								
в действующих ценах	2 771	3 560	4 527	+1 756	+967	163,4	127,2	128,5
в сопоставимых ценах	2 771	2 781	2 829	+58	+48	102,1	101,7	100,4
Общая сумма валового дохода от реализации собственной продукции и покупных товаров	1 683	2 204	2 737	+1 054	+533	162,6	124,2	131,0
Средний уровень валового дохода в % к товарообороту в действующих ценах	60,736	61,910	60,459	-0,277	-1,451	99,5	97,7	101,9
Сумма налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода	152	198	242	+90	+44	159,2	122,2	130,3
Налоги и другие обязательные платежи, взимаемые за счет валового дохода в % к товарообороту в действующих ценах	5,485	5,562	5,346	-0,139	-0,216	97,5	96,1	101,4
Сумма валового дохода, остающегося в распоряжении предприятия	1 531	2 006	2 495	+964	+489	163,0	124,4	131,0
Уровень валового дохода, остающегося в распоряжении предприятия в % к товарообороту в действующих ценах	55,251	56,348	55,113	-0,138	-1,235	99,8	97,8	102,0

Особое внимание уделяют выявлению, изучению и реализации возможностей и прогнозных резервов роста валового дохода на каждом предприятии общественного питания. Важным резервом увеличения реализованных торговых надбавок и наценок является изучение, обобщение и использование опыта работы лучших предприятий. Путем сравнения уровня валового дохода каждого однотипного предприятия общественного питания с уровнем реализованных торговых надбавок и наценок лучшего из них можно подсчитать, насколько возрастет их доход (см. табл. 4.14).

Заканчивается анализ обобщением выявленных возможностей и реальных резервов роста реализованных торговых надбавок и наценок. Составляются специальные расчеты, результаты анализа оформляются таблицами (см. табл. 4.15 и 4.16). Для реализации выявленных тактических и стратегических резервов увеличения валового дохода разрабатываются экономические, организационные, технические и социальные мероприятия по их полному и эффективному использованию.

8.3. Факторный анализ прибыли и рентабельности предприятия общественного питания

Прибыль является основным показателем оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятий общественного питания и главным источником стимулирования труда, производственно-торгового и социального развития субъектов хозяйствования, роста их имущества и собственного капитала. Предприятия общественного питания, обеспечившие успешное выполнение плана и высокие темпы роста прибыли в динамике, имеют возможность своевременно сделать отчисления в бюджет и внебюджетные фонды, пополнить собственный капитал, создать необходимые специальные фонды, резервы и т.п. Различают прибыль от реализации продукции собственного производства и покупных товаров, прибыль (убыток) от операционной деятельности (неосновной) и внереализационных операций, общую (балансовую) и чистую прибыль. Как и на торговых предприятиях, прибыль от реализации собственной продукции и покупных товаров в общественном питании определяют вычитанием из валового дохода, остающегося в распоряжении предприятий, издержек производства и обращения. В статистической отчетности (форме № 5-ф «Отчет о финансовых результатах») прибыль от реализации продукции собственного производства и покупных товаров рассчитывают вычитанием из общей суммы валового дохода налога на добавленную стоимость, акцизов, других обязательных платежей, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок и наценок, и издержек производства и обращения. Результаты расчета прибыли от реализации собственной продукции и покупных товаров в обоих случаях будут одинаковые. Балансовую (общую) прибыль или убыток определяют следующим образом: к прибыли от реализации продукции собственного производства и покупных товаров добавляют прибыль от операционной деятельности, а также внереализационные доходы и вычитают расходы и убытки от операционной деятельности, внереализационные расходы и

потери, если они имеются.

Проводя анализ, изучают выполнение плана и динамику прибыли, определяют влияние факторов на ее размер, выявляют, изучают, оценивают и мобилизуют резервы роста чистого дохода (прибыли). Прибыль от реализации собственной продукции и покупных товаров зависит от изменения объема товарооборота, среднего уровня валового дохода, уровня издержек и уровня налогов, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок и наценок. Их влияние на прибыль определяют приемом абсолютных разниц. Для измерения влияния изменения товарооборота необходимо отклонение от плана или в динамике по его объему умножить на базисный уровень прибыли от реализации продукции собственного производства и покупных товаров в процентах к обороту (по плану или фактический за прошлый период) и разделить на 100. Влияние изменения среднего уровня валового дохода и уровня издержек общественного питания рассчитывают умножением фактического товарооборота отчетного периода на отклонение от плана или в динамике по ним и делением на 100. Аналогично определяют влияние на прибыль изменения уровня налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок и наценок. На общую (балансовую) прибыль, кроме того, влияют изменения сумм прибыли (убытков) от операционной деятельности (неосновной), внереализационных доходов, расходов и потерь. Влияние этих факторов на общую сумму прибыли определяют прямым счетом.

Предприятие общественного питания имеет следующие данные по прибыли (табл. 8.7).

План по прибыли от реализации продукции собственного производства и покупных товаров перевыполнен на 4 млн р., или на 1,8 %. В динамике она возросла на 40 млн р. (на 21,1 %). По сравнению с планом и в динамике увеличилась прибыль от операционной деятельности (соответственно на 16 млн р. и на 4 млн р.). На перевыполнение плана по общей сумме прибыли положительно повлиял рост внереализационных доходов (на 15 млн р.) и отрицательно — увеличение внереализационных расходов, потерь и убытков (на 17 млн р.). План по балансовой (общей) прибыли перевыполнен на 18 млн р. (на 7,7 %). По сравнению с прошлым годом она возросла на 45 млн р., или на 21,6 %. Для измерения влияния факторов на прибыль производят следующие расчеты (табл. 8.8).

Большинство факторов положительно повлияло на выполнение плана и динамику общей (балансовой) прибыли. Если бы не было отрицательного влияния отдельных факторов, то ее сумма возросла бы по сравнению с планом на 39 млн р. (22 + 17) и с прошлым годом — на 68 млн р. (66 + 2).

Большое влияние на сумму прибыли оказывает изменение продажных цен на продукцию собственного производства и покупные товары. При повышении продажных цен увеличивается объем товарооборота, а следовательно, растет прибыль от реализации собственной продукции и покупных товаров.

Информация о выполнении плана прибыли

Показатель	Фактически за прошлый год
Общая сумма товарооборота в действующих ценах	3 560
Общая сумма валового дохода	2 204
Валовой доход в % к обороту	61,910
Сумма налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода	198
Налоги и другие обязательные платежи, взимаемые за счет валового дохода в % к обороту	5,562
Сумма издержек производства и обращения	1 816
Издержки производства и обращения в % к обороту	51,011
Сумма прибыли от реализации собственной продукции и покупных товаров	190
Прибыль от реализации собственной продукции и покупных товаров в % к обороту (рентабельность продаж)	5,337
Прибыль (убыток, -) от операционной деятельности (неосновной)	12
Внерезализационные доходы	21
Внерезализационные расходы, потери и убытки	15
Сумма общей (балансовой) прибыли (убытков, -)	208

Таблица 8.7

предприятием общественного питания, млн р.

	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
	план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
	4 412	4 527	102,6	+115	+967	127,2
	2 689	2 737	101,8	+48	+533	124,2
	60,947	60,459	99,2	-0,488	-1,451	97,7
	239	242	101,3	+3	+44	122,2
	5,417	5,346	98,7	-0,071	-0,216	96,1
	2 224	2 265	101,8	+41	+449	124,7
	50,408	50,033	99,3	-0,375	-0,978	98,1
	226	230	101,8	+4	+40	121,1
	5,122	5,080	99,2	-0,042	-0,257	95,2
	—	16	—	+16	+4	133,3
	9	24	266,7	+15	+3	114,3
	—	17	—	+17	+2	113,3
	235	253	107,7	+18	+45	121,6

И наоборот, снижение продажных цен уменьшает сумму прибыли. Влияние ценового фактора на прибыль определяют приемом абсолютных разниц, т.е. увеличение или уменьшение товарооборота за счет изменения продажных цен умножают на базисный уровень прибыли от реализации собственной продукции и покупных товаров (по плану или фактический за прошлый период) и делят на 100. В связи с повышением продажных цен на продукцию собственного производства и покупные товары товарооборот предприятия общественного питания возрос на 906 млн р. (4527 — 3621) и за счет этого прибыль увеличилась на 48 млн р. ($906 \times 5,337:100$). Значительное влияние на прибыль оказывает повышение производительности труда работников, обеспечивающее рост товарооборота, а следовательно, и прибыли. Для определения влияния этого фактора на прибыль необходимо прирост товарооборота за счет повышения производительности труда умножить на базисный уровень прибыли от реализации собственной продукции и покупных товаров (по плану или фактический за прошлый период) и разделить на 100. По сравнению с планом производительность труда работников предприятия общественного питания снизилась, и в результате уменьшился товарооборот на 144 млн р. (см. табл. 6.8). За счет этого потери прибыли от реализации собственной продукции и покупных товаров составили 7 млн р. ($-144 \times 5,122 : 100$). Благодаря повышению производительности труда в динамике прибыль анализируемого предприятия возросла на 46 млн р. ($+865 \times 5,337 : 100$). Аналогичным приемом можно измерить влияние на прибыль изменения фондоотдачи.

Определенное влияние на конечные финансовые результаты оказывают финансовые результаты от операционной деятельности, внереализационные доходы, расходы, потери и убытки. Их анализ должен проводиться отдельно по доходам и расходам (по отдельным видам и суммам). Многие из них, в том числе и внереализационные доходы, являются результатом определенных недостатков в хозяйствовании, что следует учитывать при анализе. Особое внимание уделяют изучению причин образования внереализационных расходов, потерь и убытков и разработке мер по их сокращению и предупреждению. Методика анализа отдельных видов операционных и внереализационных доходов, расходов, потерь и убытков рассмотрена в § 4.3.

Для изучения и оценки динамики прибыли предприятия общественного питания за последние три года составляют табл. 8.9.

Анализ прибыли за год дополняют ее изучением по месяцам, кварталам и полугодиям. Результаты анализа прибыли в поквартальном разрезе оформляют аналитическими таблицами (см. табл. 4.21-4.22).

Анализ выполнения плана и динамики прибыли в разрезе отдельных предприятий позволяет дать более глубокую оценку конечным финансовым результатам ассоциации (организации) общественного питания. Особое внимание уделяют изучению хозяйственной деятельности предприятий, достигших высоких финансовых результатов, а также низкорентабельных и убыточных. Анализ первой группы предприятий позволяет изучить и обобщить опыт работы лучших из них.

Таблица 8.8

Алгоритм расчета влияния факторов на выполнение плана и динамику прибыли
предприятия общественного питания, млн р.

Факторы	Влияние на выполнение плана прибыли		Влияние на динамику прибыли	
	расчет	сумма	расчет	сумма
Изменение объема товарооборота в действующих ценах	$+115 \times 5,122 : 100$	+6	$+967 \times 5,337 : 100$	+52
В том числе за счет повышения продажных цен на продукцию собственного производства и покупные товары	—	—	$(4\,527 - 3\,621) \times 5,337 : 100$	+48
Изменение среднего уровня валового дохода в % к обороту	$4\,527 \times (-0,488) : 100$	-22	$4\,527 \times (-1,451) : 100$	-66
Изменение уровня налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода, в % к обороту	$4\,527 \times (+0,071) : 100$	+3	$4\,527 \times (+0,216) : 100$	+10
Изменение уровня издержек производства и обра- щения в % к обороту	$4\,527 \times (+0,375) : 100$	+17	$4\,527 \times (+0,978) : 100$	+44
Изменение суммы прибыли (убытков, —) от опера- ционной (неосновной) деятельности	—	+16	16-12	+4
Изменение суммы внереализационных доходов	24-9	+15	24-21	+3
Изменение суммы внереализационных расходов, потерь и убытков	—	-17	15-17	-2
<i>Всего</i>	253-235	+18	253-208	+45

Изучение финансовых результатов второй группы предприятий общественного питания содействует предупреждению их убыточности, повышению эффективности использования экономического потенциала. При анализе выполнения плана и динамики прибыли отдельными предприятиями общественного питания составляют специальные таблицы (см. табл. 4.23-4.25).

Методика анализа рентабельности в общественном питании примерно такая же, как и на торговых предприятиях. На практике основным показателем оценки прибыльности предприятий общественного питания является рентабельность продаж, определяемая отношением прибыли от реализации собственной продукции и покупных товаров к товарообороту и выражаемая в процентах. Рентабельность продаж находится в прямой зависимости от изменения уровня валового дохода и в обратной — от изменения уровня налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок и наценок, и уровня издержек производства и обращения. По изучаемому предприятию общественного питания уровень рентабельности продаж в отчетном году составил 5,080 % к обороту при плане 5,122 % к обороту и фактической рентабельности за прошлый год — 5,337 % к обороту. На изменение уровня рентабельности продаж по сравнению с планом отрицательно повлияло снижение уровня валового дохода (на 0,488 % к обороту) и положительно — уменьшение уровня налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок и наценок (на 0,071 % к обороту), и уменьшение уровня издержек производства и обращения (на 0,375 % к обороту). Аналогично повлияли указанные выше факторы на динамику уровня рентабельности продаж.

Для оценки прибыльности хозяйствования должна применяться система показателей рентабельности примерно такая же, как и на торговых предприятиях (см. § 4.4).

Информация о динамике прибыли

Показатель	Фактически		
	за позапрошлый год	за прошлый год	за отчетный год
Общая сумма товарооборота в действующих ценах	2 771	3 560	4 527
Общая сумма валового дохода	1 683	2 204	2 737
Валовой доход в % к обороту	60,736	61,910	60,459
Сумма налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода	152	198	242
Налоги и другие обязательные платежи, взимаемые за счет валового дохода, в % к обороту	5,485	5,562	5,346
Сумма издержек производства и обращения	1 444	1 816	2265
Издержки производства и обращения в % к обороту	52,111	51,011	50,033
Сумма прибыли от реализации собственной продукции и покупных товаров	87	190	230
Прибыль от реализации собственной продукции и покупных товаров в % к обороту	3,140	5,337	5,080
Прибыль (убыток, -) от реализации основных средств	3	-	-
Прибыль (убыток, -) от прочей операционной деятельности	8	12	16
Внерезультационные доходы	19	21	24
Внерезультационные расходы, потери и убытки	14	15	17
Сумма балансовой прибыли	103	208	253

Таблица 8.9

предприятия общественного питания, млн р.

Отклонение отчетного года		Отчетный год в %		Прошлый год, в % к позапрошлому
от позапрошлого года	от прошлого года	к позапрошлому году	к прошлому году	
+1 756	+967	163,4	127,2	128,5
+1 054	+533	162,6	124,2	131,0
-0,277	-1,451	99,5	97,7	101,9
+90	+44	159,2	122,2	130,3
-0,139	-0,216	97,5	96,1	101,4
+821	+449	156,9	124,7	125,8
-2,078	-0,978	96,0	98,1	97,9
+143	+40	264,4	121,1	218,4
+1,940	-0,257	153,6	95,2	170,0
-3	-	-	-	-
+8	+4	200,0	133,3	150,0
+5	+3	126,3	114,3	110,5
+3	+2	121,4	113,3	107,1
+150	+45	245,6	121,6	201,9

8.4. Сравнительный анализ финансовых результатов деятельности предприятий общественного питания

Сравнительный анализ финансовых результатов проводят по учетно-отчетным данным отдельных предприятий, ассоциации (организации) общественного питания, показателям сводной отчетности и другим источникам информации. На основе этих данных изучают выполнение планов и динамику валового дохода, прибыли и рентабельности по отдельным предприятиям (см. табл. 4.10—4.13, 4.23 и 4.25), выявляют возможности и прогнозные резервы их роста. По данным табл. 4.23 группируют предприятия по степени выполнения плана прибыли (см. табл. 4.24).

При помощи специальных группировочных таблиц можно изучить зависимость финансовых результатов предприятий общественного питания от степени выполнения плана товарооборота, изменения его объема и состава, производительности труда и других факторов. Для анализа и оценки зависимости прибыли от реализации собственной продукции и покупных товаров от степени выполнения плана товарооборота, как и на торговых предприятиях, составляют специальную таблицу (см. табл. 4.34).

В последние годы широкое распространение получило выделение из организации общественного питания отдельных предприятий или, наоборот, их присоединение. В связи с этим возникает необходимость анализа и оценки влияния организационно-структурных изменений в сети предприятий на финансовые и другие показатели по их ассоциации в целом. В частности, изучают финансовые результаты по ассоциации предприятий общественного питания до принятия (передачи) предприятий и после принятия (передачи) кафе, ресторанов, баров, столовых, буфетов и другой сети. Для этого составляют специальную таблицу (см. табл. 4.37).

Особое внимание уделяют выявлению, изучению и реализации резервов роста прибыли за счет анализа и использования опыта работы лучших предприятий общественного питания. Результаты сравнительного анализа прибыли хозрасчетных подразделений оформляют составлением таблицы (см. табл. 4.36).

Заканчивается анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий общественного питания обобщением выявленных возможностей и прогнозных резервов их роста. Особое внимание уделяют изучению, обобщению и использованию прогнозных резервов роста доходов и прибыли, которые могут быть использованы в будущей хозяйственной деятельности предприятий общественного питания. Для обобщения возможностей и реальных прогнозных резервов увеличения прибыли предприятия составляют специальные аналитические таблицы (см. табл. 4.38-4.39).

8.5. Оперативный анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия общественного питания

Оперативный анализ валового дохода на предприятиях общественного питания рекомендуют проводить по пятидневкам (неделям или декадам). Плановая сумма реализованных торговых надбавок и наценок на каждую пятидневку определяется делением месячной их суммы по плану на количество рабочих дней месяца и умножением на число рабочих дней в каждой пятидневке. Основным фактором, от которого зависит выполнение плана по валовому доходу, — это объем реализации собственной продукции и продажи покупных товаров. Допуская, что все другие факторы не оказывают существенного влияния на выполнение плана по реализованным торговым надбавкам и наценкам, оперативный анализ валового дохода увязывают с оперативным изучением выполнения плана товарооборота. Причем это делается отдельно по валовому доходу от реализации продукции собственного производства и от продажи покупных товаров. Оперативный анализ следует проводить не по всем реализованным надбавкам и наценкам, а только по валовому доходу, остающемуся в распоряжении предприятия общественного питания, что позволяет увязать его результаты с оперативным изучением прибыли. Ожидаемую сумму валового дохода, остающуюся в распоряжении предприятия общественного питания, определяют умножением плановой его суммы на пятидневку на процент выполнения плана реализации собственной продукции (или продажи покупных товаров) в данной пятидневке и делением на 100. Оперативный анализ реализованных торговых надбавок и наценок, остающихся в распоряжении предприятия общественного питания, обобщают путем составления табл. 8.10.

В первой пятидневке сумма валового дохода, остающегося в распоряжении предприятия, оказалась значительно ниже плановой, что связано с невыполнением планов реализации собственной продукции и продажи покупных товаров. Однако в последующих пятидневках в результате успешного развития товарооборота план по реализованным торговым надбавкам и наценкам значительно перевыполнен. Месячная ожидаемая сумма валового дохода, остающегося в распоряжении предприятия, превышает плановую на 20,3 млн р., или на 8,2 % ($20,3 : 249,0 \times 100$).

**Оперативная информация о валовом доходе,
общественного питания**

Пятидневка	Процент выполнения плана реализации		Сумма валового дохода,		
			по плану		
	собствен- ной про- дукции	покупных товаров	от реализации собственной продукции	от продажи покупных товаров	итого (гр. 4 + + гр. 5)
1	2	3	4	5	6
I	93,6	93,1	34,6	6,9	41,5
II	105,2	106,2	34,6	6,9	41,5
III	110,8	110,3	34,6	6,9	41,5
<i>Итого за первую половину месяца</i>	x	x	103,8	20,7	124,5
IV	116,9	112,4	34,6	6,9	41,5
V	109,0	117,9	34,6	6,9	41,5
VI	112,5	116,6	34,6	6,9	41,5
<i>Итого за вторую половину месяца</i>	x	x	103,8	20,7	124,5
<i>Всего за месяц</i>	x	x	207,6	41,4	249,0

Таблица 8.10

**остающемся в распоряжении предприятия
за ноябрь**

остающегося в распоряжении предприятия общественного питания, млн р.			
ожидаемое выполнение			отклонение от плана (гр. 9 - гр. 6)
от реализации собственной продукции (гр. 4 × гр. 2 : 100)	от продажи покупных товаров (гр. 5 × гр. 3 : 100)	итого (гр. 7 + гр. 8)	
7	8	9	10
32,4	6,4	38,8	-2,7
36,4	7,3	43,7	+2,2
38,3	7,6	45,9	+4,4
107,1	21,3	128,4	+3,9
40,4	7,8	48,2	+6,7
37,7	8,1	45,8	+4,3
38,9	8,0	46,9	+5,4
117,0	23,9	140,9	+16,4
224,1	45,2	269,3	+20,3

**Оперативная информация по прибыли
и покупных товаров по предприятию**

Пятидневка	Валовой доход, остающийся в распоряжении предприятия общественного питания		
	план	ожидаемое выполнение	отклонение от плана
I	2	3	4
I	41,5	38,8	-2,7
II	41,5	43,7	+2,2
III	41,5	45,9	+4,4
<i>Итого за первую половину месяца</i>	124,5	128,4	+3,9
IV	41,5	48,2	+6,7
V	41,5	45,8	+4,3
VI	41,5	46,9	+5,4
<i>Итого за вторую половину месяца</i>	124,5	140,9	+16,4
<i>Всего за месяц</i>	249,0	269,3	+20,3

Таблица 8.11

**от реализации собственной продукции
общественного питания за ноябрь, млн р.**

Издержки производства и обращения			Прибыль от реализации собственной продукции и покупных товаров		
план	ожидаемое выполнение	отклонение от плана	план (гр. 2 - гр. 5)	ожидаемое выполнение (гр. 3 - гр. 6)	отклонение от плана (гр. 9 - гр. 8)
5	6	7	8	9	10
37,0	35,2	-1,8	4,5	3,6	-0,9
37,0	38,5	+1,5	4,5	5,2	+0,7
37,0	40,0	+3,0	4,5	5,9	+1,4
111,0	113,7	+2,7	13,5	14,7	+1,2
37,0	41,6	+4,6	4,5	6,6	+2,1
37,0	39,8	+2,8	4,5	6,0	+1,5
37,0	40,6	+3,6	4,5	6,3	+1,8
111,0	122,0	+11,0	13,5	18,9	+5,4
222,0	235,7	+13,7	27,0	33,6	+6,6

Прибыль от реализации продукции собственного производства и покупных товаров (по плану и ожидаемую сумму) в каждой пятидневке рассчитывают вычитанием из валового дохода, остающегося в распоряжении предприятия общественного питания, издержек производства и обращения. Таким образом, увязываются данные оперативного анализа издержек и валового дохода с данными оперативного изучения конечных финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия питания. При проведении оперативного анализа прибыли от реализации собственной продукции и покупных товаров составляют табл. 8.11.

Предприятие общественного питания за первую пятидневку имеет отставание в выполнении плана прибыли 0,9 млн р., что связано с недовыполнением планов реализации продукции собственного производства и продажи покупных товаров. В последующих пятидневках благодаря успешному выполнению планов по показателям производственно-торговой и финансово-хозяйственной деятельности предприятием (товарообороту, выпуску собственной продукции и др.) план прибыли перевыполнен и сверх плана за месяц должно быть получено прибыли от реализации продукции собственного производства и покупных товаров на 6,6 млн р.

Если в отдельных пятидневках имеются доходы и расходы от операционной деятельности, а также внереализационные доходы, расходы, потери и убытки, то их соответственно прибавляют (прибыль и доходы) или вычитают (расходы, потери и убытки) из общей суммы прибыли. Оперативный анализ финансовых результатов предприятий общественного питания, выполняемый на ЭВМ, может проводиться ежедневно, что значительно повышает эффективность аналитических работ.

В условиях использования современных информационных технологий одним из разделов оперативного экономического анализа является структурное и ситуационное моделирование. Особенно активно развиваются такие направления анализа хозяйственной деятельности, как имитационное моделирование и принятие на его основе оптимальных управленческих решений. В отдельное направление оперативного экономического анализа выделяется управление риском, наиболее эффективное в условиях нестабильной экономической ситуации и интенсивной нововведенческой деятельности. В настоящее время в анализе хозяйственной деятельности насчитываются десятки областей и направлений, из которых можно выделить еще десятки и сотни частных сфер его проведения, представляющих перспективный фронт науки анализа хозяйственной деятельности.

Особенность современного оперативного экономического анализа состоит в его направленности на обеспечение рациональности ведения хозяйства в условиях дефицитности ресурсов, необходимости достижения высоких конечных результатов с минимальными затратами средств и труда, оптимальной адаптации предприятий к новым рыночным условиям. Система анализа хозяйственной деятельности, отвечающая таким требованиям, логике и закономерностям социально-экономического развития субъектов хозяйствования, должна быть гибкой и эффективной. Решить эти и другие

задачи оптимального управления экономикой возможно лишь с помощью современных ЭВМ на основе их свойств (быстродействия и оптимизации). Важнейшим направлением в области внедрения современных компьютерных технологий в экономический анализ и другие работы по менеджменту является разработка гибких информационных систем, ориентированных на потребителей и на комплексы решаемых аналитических задач. Все это обеспечивает получение в рабочем режиме любой оперативной информации (для принятия обоснованных управленческих решений по результатам проведенного анализа хозяйственной деятельности).

Большие надежды также связывают с активно развивающимися в последние годы интеллектуальными системами, позволяющими оптимизировать процессы накопления, обработки и использования знаний высококвалифицированных специалистов-экспертов. Экспертные системы, основанные на базах данных, — одно из самых приоритетных направлений в оперативном, текущем и перспективном экономическом анализе, в системе менеджмента. По существу, более 70 % управленческих решений (задач) требуют не столько расчетных процедур, сколько привлечения опыта, знаний, интуиции профессионалов-аналитиков с многолетним стажем работы.

Уход общества от административно-командной системы и вступление в рыночные отношения коренным образом изменили условия функционирования предприятий. Чтобы выжить, они должны проявлять инициативу, предприимчивость и бережливость с тем, чтобы повышать эффективность хозяйствования. В противном случае они могут оказаться на грани банкротства. В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость, при которой субъект хозяйствования свободно маневрирует денежными ресурсами и эффективно их использует. Это способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции (товаров), минимизации издержек производства и обращения, высокой рентабельности и эффективности использования экономического потенциала.