

**БЕЛКООПСОЮЗ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ  
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»  
ОСП «ИНСТИТУТ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ  
И ПЕРЕПОДГОТОВКИ КАДРОВ БЕЛКООПСОЮЗА»**

**А. З. КОРОБКИН**

# **ДОХОДЫ И ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ ТОРГОВЛИ**

**Пособие  
для слушателей специального факультета  
по переподготовке кадров и студентов  
экономических специальностей**

2-е издание, пересмотренное  
и дополненное

Гомель 2010

УДК 658.155  
ББК 65.422.1-933  
К 68

Рецензенты: Д. Э. Белова, заместитель генерального директора  
ЧТЭДУП «Гомельтурист»;  
С. Н. Лебедева, д-р экон. наук, профессор,  
зав. кафедрой мировой и национальной экономики  
Белорусского торгово-экономического университета  
потребительской кооперации

Рекомендовано к изданию научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации». Протокол № 6 от 9 июня 2009 г.

**Коробкин, А. З.**

К 68 Доходы и прибыль организаций торговли : пособие для слушателей специального факультета по переподготовке кадров и студентов экономических специальностей / А. З. Коробкин. – 2-е изд., пересм. и доп. – Гомель : учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2010. – 116 с.  
ISBN 978-985-461-735-0

УДК 658.155  
ББК 65.422.1-933

**ISBN 978-985-461-735-0**

© Коробкин А. З., 2010  
© Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2010  
© ОСП «Институт повышения квалификации и переподготовки кадров Белкоопсоюза», 2010

## ВВЕДЕНИЕ

Рыночные отношения ставят категории «доход» и «прибыль» на первый план работы субъекта хозяйствования любой организационно-правовой формы. В данном пособии делается попытка отразить сущность и особенности классификации доходов и прибыли торговой организации в современных условиях, а также раскрыть сущность методических подходов к их анализу и планированию с учетом современных условий хозяйствования. Кроме этого, предложены макеты аналитических таблиц в помощь слушателям и студентам для выполнения курсовых и дипломных работ.

Предложенное пособие способствует развитию навыков экономического анализа финансовых результатов организации и рекомендуется слушателям специального факультета при изучении курса «Экономика организации», а также при написании курсовых и дипломных работ. Первое издание вышло в 2009 г.

### 1. СУЩНОСТЬ И СОСТАВ ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Существуют различные подходы к понятию «доход» как категории экономики.

Согласно международным стандартам финансовой отчетности доход – это валовой приток экономических выгод за период, возникающий в ходе обычной деятельности организации, когда этот приток приводит к увеличению собственного капитала, за исключением вкладов акционеров.

*Доход* – это получение организацией собственных средств в денежной или натуральной форме в качестве оплаты за реализованную продукцию, работы, имущество, определяемое за отчетный период, а также поступления от других видов деятельности. В национальном экономическом обороте понятие и состав доходов регламентируются инструкцией Министерства финансов Республики Беларусь «Доходы организации» от 26 декабря 2003 г. № 181 [21, с. 19].

Согласно инструкции доход представляет собой экономическую выгоду в денежной или натуральной форме, учитываемую в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой эту выгоду можно определить.

*Экономическая выгода* представляет собой возможность имущества организации способствовать притоку денежных средств или иных активов в организацию.

По характеру деятельности совокупный доход организации делится на доходы от видов деятельности, операционные доходы, внереализационные доходы (рис. 1).



Рис. 1. Совокупный доход организации торговли

Доходами не являются следующие поступления в организацию:

- суммы НДС, акцизов и других обязательных платежей в составе выручки;
- суммы авансов, задатков и предоплаты за товары и готовую продукцию;
- стоимость имущества, полученная в залог;
- вклады других организаций в уставный фонд данной организации.

*Доходами от видов деятельности* является выручка от реализации товаров и услуг за минусом поступлений, не являющихся доходами.

В организациях торговли с целью признания доходов под *выручкой* подразумевается валовой доход от реализации.

Операционными являются доходы от отдельных операций, не относящихся к видам деятельности организации. Основными из них являются:

- доходы от продажи имущества организации;
- доходы от предоставления за плату прав и других видов интеллектуальной собственности;
- доходы от участия в уставных фондах других организаций;
- доходы по ценным бумагам;
- доходы от участия в совместной деятельности;
- доходы по операциям с тарой;
- полученные проценты от вложения средств на депозиты и за использование банком средств на расчетном счете;
- прочие доходы.

Внеоперационные доходы – это такие доходы, которые носят непроизводственный и непредвиденный характер и по которым отсутствуют соответствующие расходы. Основными из них являются:

- полученные штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- доходы от безвозмездной передачи организации имущества;
- стоимость имущества, оказавшегося в излишке по результатам инвентаризации;
- поступления в счет возмещения убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- кредиторская и дебиторская задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- положительные курсовые разницы;
- сумма дооценки активов;
- прочие доходы.

Таким образом, сумма всех трех видов доходов образует совокупный доход организации.

## 2. ПОНЯТИЕ ВАЛОВОГО ДОХОДА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ В ТОРГОВЛЕ И ЕГО ВИДЫ

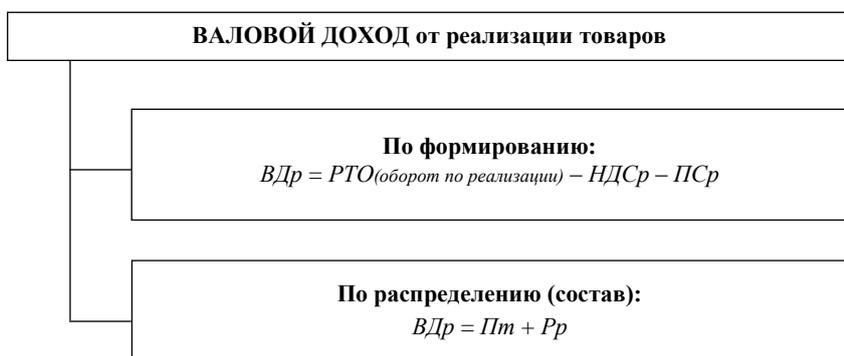
Наибольший удельный вес в совокупном доходе организаций торговли занимает валовой доход от реализации.

Согласно Госстандарту Республики Беларусь «Торговля. Термины и определения», введенному 1 ноября 2003 г., *валовой доход торговли* представляет собой показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности. Он определяется как превышение выручки от продажи товаров над затратами по их приобретению за определенный период времени [12, с. 23].

Как экономическая категория *валовой доход от реализации* представляет собой часть стоимости товара, предназначенную для покрытия текущих расходов торговли, уплаты обязательных платежей и получения прибыли.

В денежном выражении *валовой доход* представляет собой сумму торговых скидок и надбавок от проданных товаров за определенный период времени.

Валовой доход от реализации определяется двумя способами: по формированию и по распределению (рис. 2).



Условные обозначения:

- ВДр* – валовой доход от реализации;
- РТО* – розничный товарооборот (оборот по реализации);
- НДСр* – налог на добавленную стоимость с реализованных товаров;
- ПСр* – покупная стоимость реализованных товаров;
- Пт* – прибыль от реализации в торговле;
- Пр* – расходы на реализацию (издержки обращения).

Рис. 2. Формирование и распределение валового дохода от реализации товаров

Валовой доход от реализации выражается как в абсолютной форме (или денежной сумме), так и в относительной. Относительную форму валового дохода от реализации называют *уровнем валового дохода*. Он определяется в целом по организации, отдельным отраслям и отдельным товарным группам по следующей формуле:

$$Y_{ВДц} = \frac{ВД_0}{ВТ} \cdot 100,$$

где  $Y_{ВДц}$  – уровень валового дохода по организации в целом, %;  
 $ВД_0$  – валовой доход от реализации по организации в целом;  
 $ВТ$  – валовой товарооборот (сумма розничного, оптового, заготовительного и товарооборота общественного питания).

Уровень валового дохода розничной торговли ( $Y_{ВДт}$ ) рассчитывается по формуле

$$Y_{ВДт} = \frac{ВДт}{РТО(\text{оборот по реализации})} \cdot 100,$$

где  $ВДт$  – валовой доход розничной торговли.

Аналогичным образом определяется уровень валового дохода от реализации в оптовой торговле, заготовках, общественном питании.

Уровень валового дохода по товарной группе определяется следующим образом:

$$Y_{ВДг} = \frac{ТНг}{(100 + ТНо + ТНг)K_{НДС}} \cdot 100,$$

где  $Y_{ВДг}$  – уровень валового дохода по товарной группе, %;  
 $ТНг$  – размер торговой надбавки, %;  
 $ТНо$  – размер оптовой надбавки, %;  
 $K_{НДС}$  – коэффициент ставки НДС.

Оптовая надбавка и коэффициент ставки налога с продаж применяются по тем товарам, которые закупаются через посредника и облагаются налогом с продаж.

Например, если товар реализуется с налогом на добавленную стоимость по ставке 20%, то коэффициент ставки НДС будет равен 1,2.

Классификация валового дохода от реализации представлена на рис. 3.

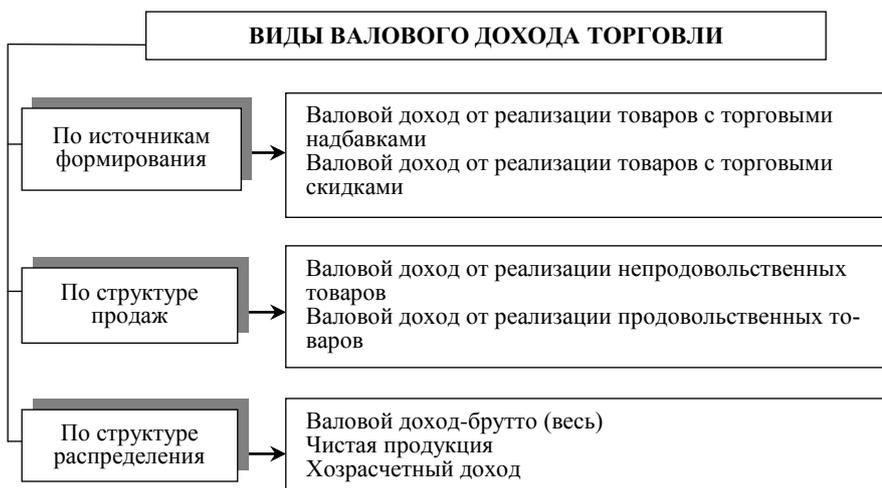


Рис. 3. Классификация валового дохода от реализации

*Чистая продукция* – это вид валового дохода, который характеризует вновь созданную стоимость трудом работников организации и предпринимательской способностью менеджмента. Чистая продукция рассчитывается двумя методами: по формированию и распределению.

Чистая продукция по формированию ( $ЧПф$ ) определяется следующим образом:

$$ЧПф = ВДр - P_{\text{безРОТ}},$$

где  $ВДр$  – валовой доход от реализации;  
 $P_{\text{безРОТ}}$  – сумма расходов на реализацию без расходов на оплату труда.

Чистая продукция по распределению ( $ЧПр$ ) рассчитывается по формуле

$$ЧПр = РОТm + Пр,$$

где  $РОТm$  – сумма расходов на оплату труда работников торговли;

$Пр$  – прибыль от реализации в торговле.

Хозрасчетный доход ( $ХД$ ) представляет собой конечный результат торговой деятельности, остающийся в распоряжении организации и складывающийся из расходов на оплату труда работников торговли и чистой прибыли торговли:

$$ХД = РОТm + ПЧm,$$

где  $ПЧm$  – чистая прибыль от реализации в торговле.

### 3. ХАРАКТЕРИСТИКА ИСТОЧНИКОВ ОБРАЗОВАНИЯ ДОХОДОВ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ

Основными источниками получения валовых доходов от реализации являются торговые и оптовые надбавки и торговые и оптовые скидки.

Надбавка – основной источник дохода от реализации – представляет собой часть стоимости товара и является ценой торговых услуг, оказываемых населению торговой организацией.

В постановлении Министерства экономики Республики Беларусь «Об утверждении Инструкции о порядке формирования цен и тарифов» от 10 сентября 2008 г. № 183 даны определения оптовой и торговой надбавок.

*Оптовая надбавка* – это надбавка, взимаемая субъектом предпринимательской деятельности при осуществлении оптовой торговли товаром, им не произведенным [20, с. 1].

*Торговая надбавка* – это надбавка, взимаемая торговой организацией или организацией производителя при осуществлении розничной торговли [20, с. 1].

В основе определения размеров оптовой и торговой надбавок должны лежать затратность конкретного товара (издержкоемкость) и рентабельность его реализации.

Надбавки устанавливаются в процентах к отпускным или закупочным ценам без НДС.

Средний размер торговой надбавки по организации розничной торговли ( $\overline{ТН}$ ) в целом рассчитывается по следующей формуле:

$$\overline{ТН} = \frac{(ТНm_1 \cdot Дрп_1) + (ТНm_2 \cdot Дрп_2) + \dots + (ТНm_n \cdot Дрп_n)}{100},$$

где  $ТНm_1, ТНm_2, ТНm_n$  – размеры надбавок, установленные по конкретным товарам или товарным группам, %;

$Дрп_1, Дрп_2, Дрп_n$  – удельный вес в товарообороте или поступлении конкретных товаров или товарных групп, %.

Средний размер оптовой надбавки ( $\overline{ОН}$ ) по товарам, поступающим в организации розничной торговли через оптовые организации, рассчитывается по формуле

$$\overline{ОН} = \frac{(ОНm_1 \cdot Дрп_1) + (ОНm_2 \cdot Дрп_2) + \dots + (ОНm_n \cdot Дрп_n)}{100},$$

где  $ОНm_1, ОНm_2, ОНm_n$  – размеры оптовых надбавок, установленные по конкретным товарам или товарным группам, %;

$Дрп_1, Дрп_2, Дрп_n$  – удельный вес в поступлении товаров из оптовых организаций конкретных товаров или товарных групп, %.

Для сопоставимости анализа валового дохода от реализации с другими показателями (расходы, прибыль) средний размер торговой надбавки необходимо пересчитать в уровень валового дохода (в процентах к товарообороту) следующим образом:

$$У_{ВДр} = \frac{\overline{ТН}_p \cdot 100}{(100 + \overline{ТН} + \overline{ОН})K_{НДС}},$$

где  $У_{ВДр}$  – уровень валового дохода от реализации в розничной торговле, %;

$K_{НДС}$  – средний коэффициент ставки НДС по организации в целом.

Средний коэффициент ставки НДС определяется путем расчета средневзвешенной ставки НДС ( $\overline{C_{НДС}}$ ) по организации:

$$\overline{C_{НДС}} = \frac{(0 \cdot Дm_0) + (10 \cdot Дm_{10}) + (20 \cdot Дm_{20})}{100},$$

где 0, 10, 20 – ставки НДС в процентах к сумме покупной стоимости товара и торговой надбавки;  
 $Дm_0, Дm_{10}, Дm_{20}$  – удельный вес в товарообороте реализации товаров, облагаемых НДС по соответствующим ставкам.

Средний коэффициент ставки НДС можно определять и по другой формуле:

$$\overline{C_{НДС}} = \frac{НДСm \cdot 100}{РТО - НДСm},$$

где  $НДСm$  – сумма налога на добавленную стоимость, приходящаяся на торговлю;  
 $РТО$  – розничный товароборот.

Например, если средневзвешенная ставка НДС равна 15, то индекс средневзвешенной ставки равен 1,15.

Пересчет уровня валового дохода от реализации в его размер осуществляется следующим образом:

- по торговой организации в целом – по формуле

$$\overline{ТН} = \frac{У_{ВДm}}{100 - У_{ВДm} - \overline{C_{НДС}}} \cdot 100;$$

- по товарной группе в целом – по формуле

$$\overline{ТНmг} = \frac{ВДmг \cdot 100}{РТОmг - НДСmг},$$

где  $\overline{C_{НДС}}$  – средневзвешенная ставка налога на добавленную стоимость в процентах к товарообороту (рассчитывается аналогично, только ставки НДС берутся в процентах к товарообороту: 0, 9,09, 16,67);

$ВДmг$  – валовой доход по товарной группе;

$РТОmг$  – розничный товароборот (оборот по реализации) по товарной группе;

$НДСmг$  – сумма налога на добавленную стоимость, приходящаяся на реализованные товары.

В соответствии с постановлениями Министерства экономики Республики Беларусь [20, с. 25–27] размеры торговых и оптовых надбавок дифференцируются в зависимости от целей приобретения товаров и торговых систем.

Оптовые надбавки при торговле на внутреннем рынке устанавливаются в размерах, не превышающих 20% отпускных цен, вне зависимости от количества участвующих в товародвижении торговых организаций, за исключением сельскохозяйственной продукции, на которую надбавки устанавливаются в рублях за килограмм.

При формировании отпускной цены на товары иностранного происхождения (импорт) торговые надбавки устанавливаются с учетом конъюнктуры рынка, т. е. без ограничения ее верхнего размера от суммы контрактных цен, таможенных платежей, транспортных расходов и других расходов по импорту (страхование, проценты за кредит), за исключением товаров, приобретенных для собственных нужд или потребления, и товаров, на которые установлены предельные надбавки (согласно приложению 1 к постановлению Министерства экономики Республики Беларусь № 141 от 19 августа 2009 г.). На эти товары установлено ограничение оптовой надбавки импорта до 30%.

При поставке товаров транзитом оптовая надбавка к отпускной цене организации или отпускной цене экспортера не должна превышать 5%.

Торговые надбавки дифференцируются в зависимости от торговых систем и товарных групп.

Торговые надбавки устанавливаются в процентах к отпускным ценам организаций-изготовителей или импортеров с учетом оптовых надбавок. Их размеры определяются с учетом конъюнктуры рынка, т. е. в зависимости от спроса за исключением 50 товарных позиций, которые объединены в 23 товарные группы согласно перечню приложения 1 к постановлению Министерства экономики Республики Беларусь № 141 от 19 августа 2009 г. В этот перечень входят важнейшие социально значимые продовольственные товары (41 позиция), согласно постановлению Министерства экономики № 151 от 8 сентября 2009 г. [25] сельскохозяйственная продукция (7 позиций), товары для детей (по перечню Министерства торговли и Белкоопсоюза), лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медтехника. Для таких товаров торговые надбавки ограничиваются предельными размерами. На продовольственные товары размеры

товарных надбавок различаются в зависимости от торговой системы, где производится реализация товара. Для организаций потребительской кооперации, отделов и управлений рабочего снабжения, Министерства обороны Республики Беларусь, Управления делами Президента Республики Беларусь, расположенных в сельской местности, предельные торговые надбавки составляют от 13 до 30%, для остальных организаций и индивидуальных предпринимателей – от 8 до 30% [25]. На сельскохозяйственную продукцию (картофель, лук, морковь, огурцы и др.) надбавки установлены в рублях за килограмм.

Торговая скидка, как источник дохода, является частью цены товаров, на которые государством установлены фиксированные розничные цены. Они устанавливаются в процентах к розничной цене, т. е. определяют уровень дохода.

В настоящее время торговые скидки установлены на следующие товары: водка отечественного производства в стандартных бутылках, табачные изделия (за исключением реализуемых с торговыми надбавками), цемент отечественного производства, сахар-песок (фасованный).

Цель установления скидок – контроль государства за ценами на отдельные товары, сдерживание роста цен на них.

Оптовые скидки являются источниками дохода оптовых организаций. Они устанавливаются в размере по соглашению с производителями. Иначе оптовая скидка представляет собой дилерское вознаграждение посреднику. Поставка товаров осуществляется по отпускным ценам без взимания оптовой надбавки.

## **4. МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ**

### **4.1. Цель, информационное обеспечение и этапы анализа доходов**

В условиях конкуренции анализу валовых доходов торговой организации придается особое значение, так как повышается роль этого показателя в более эффективном и конкурентоспособном развитии организации.

Основной целью анализа доходов в организациях торговли является оценка состояния доходности организации с точки зрения покрытия доходами от реализации расходов, других затрат и образования прибыли, а также выявление упущенных возможностей и резервов роста доходов в отчетном периоде.

Информационной базой для анализа валовых доходов торговой организации служат следующие источники:

- бизнес-план организации;
- форма бухгалтерского баланса «Отчет о прибылях и убытках»;
- форма баланса потребительской кооперации № 3 «Отчет о расходах на реализацию»;
- форма статистической отчетности № 1-торг (розница) «Отчет о розничной торговле»;
- форма статистической отчетности № 12-торг (товарооборот) «Отчет о товарообороте и запасах товаров»;
- форма статистической отчетности № 1-МП «Отчет о финансово-хозяйственной деятельности субъектов малого предпринимательства» (для субъектов малого предпринимательства);
- форма статистической отчетности № 4-ф (офп) «Отчет об отдельных финансовых показателях»;
- форма статистической отчетности № 12-ф (прибыль) «Отчет о финансовых результатах»;
- шкала распределения торговых надбавок между оптом и розницей;
- схемы товародвижения.

Современные условия развития экономических процессов определяют последовательность анализа доходов торговой организации, представленную на рис. 4.

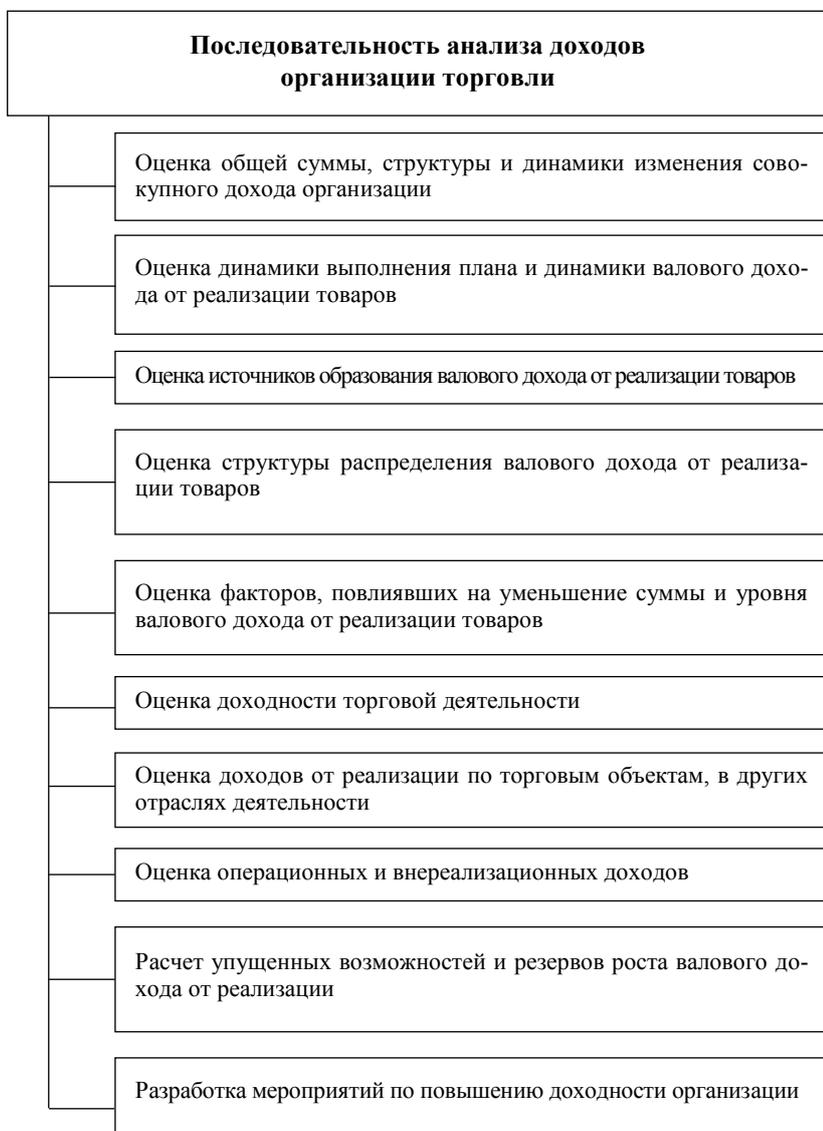


Рис. 4. Последовательность анализа доходов организации торговли

#### 4.2. Оценка структуры, выполнения плана и динамики доходов

Оценка общей суммы доходов предполагает определение доли каждого вида доходов в их общей сумме и их изменение по сравнению с предшествующими периодами (табл. П1).

При оценке степени выполнения плана и динамики доходов определяются следующие показатели:

- процент выполнения плана доходов по сумме и уровню;
- темпы изменения доходов по сумме;
- размер изменения уровня доходов по формуле

$$P_{\Delta V} = Y_{ВД1} - Y_{ВД0(план)} ;$$

- темп изменения уровня.

Эти показатели необходимо рассчитывать как в целом (по сумме и уровню доходов), так и по отраслям. Темп изменения уровня доходов ( $T_{\Delta V}$ ) рассчитывается по следующей формуле:

$$T_{\Delta V} = \frac{Y_{ВД1} - Y_{ВД0(план)}}{Y_{ВД0(план)}} \cdot 100,$$

где  $Y_{ВД1}$  – уровень валовых доходов от реализации отчетного года;

$Y_{ВД0(план)}$  – уровень валовых доходов от реализации предшествующего года (плановый).

Для удобства проведения этого этапа анализа рекомендуется использовать макеты аналитических таблиц (таблицы П2–П4).

### 4.3. Оценка источников образования и структуры распределения доходов от реализации

При оценке источников образования валовых доходов от реализации определяются следующие показатели:

- доля доходов, полученных от торговых надбавок и торговых скидок, и их отклонение от плана и предшествующих лет;
- уровни доходов от торговых надбавок и торговых скидок к товарообороту, их изменение.

Оценка структуры распределения доходов предусматривает расчет показателей структуры доходов (доля расходов на реализацию в доходах, доля прибыли от реализации в доходах), изменения ее в динамике. Положительным является рост доли прибыли в доходах. В рамках этого этапа используются таблицы П5, П6.

### 4.4. Методика расчета влияния отдельных факторов на изменение суммы и уровня доходов

На сумму валовых доходов торговой организации влияет ряд факторов как внешнего, так и внутреннего характера. Основными из них являются следующие:

- изменения цен на товары и услуги;
- изменение физического объема продаж (сумма влияния первых двух факторов отражает влияние на доходы всего объема розничного товарооборота торговой организации);
- изменение структуры товарооборота;
- изменение среднего уровня доходов торговой организации (среднего размера надбавок);
- звенность товародвижения;
- доля фасованных товаров;
- размер уценки, переоценки и товарных потерь.

Изменение валового дохода от реализации за счет изменения цен ( $\Delta BДm_{ц}$ ) рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta BДm_{ц} = \frac{(Tдц_1 - Tсц_1)Y_{BДm0(план)}}{100},$$

где  $Tдц_1$  – товарооборот отчетного года в действующих ценах;

$Tсц_1$  – товарооборот отчетного года в сопоставимых ценах;

$Y_{BДm0(план)}$  – уровень доходов от реализации предшествующего года (плановый).

Изменение валового дохода от реализации за счет изменения физического объема товарооборота ( $\Delta BДm_{ф}$ ) рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta BДm_{ф} = \frac{(Tсц_1 - T_{0(план)})Y_{BДm0(план)}}{100},$$

где  $T_{0(план)}$  – товарооборот предшествующего года (плановый).

Влияние структуры товарооборота на сумму валового дохода рассчитывается методом процентных чисел в следующей последовательности:

- определяется структура товарооборота по товарным группам в отчетном и предшествующем годах (плановом периоде);
- исчисляется уровень валового дохода по товарным группам в отчетном и предшествующем годах (плановом периоде);
- определяются процентные числа по каждой товарной группе как произведение отчетной структуры на уровень валового дохода за предшествующий год (плановый период);
- рассчитывается общее процентное число как сумма процентных чисел по группам товаров;
- изменение валового дохода за счет изменения структуры товарооборота ( $\Delta Y_{BДm_{стр}}$ ) определяется по

формуле

$$\Delta Y_{BДm_{стр}} = \frac{\% \text{число}}{100} - Y_{BДm0(план)};$$

- исчисляется влияние изменения структуры товарооборота на сумму валового дохода от торговой деятельности по формуле

$$\Delta BДm_{стр} = \frac{Tдц_1 \cdot \Delta Y_{BДm_{стр}}}{100}.$$

Влияние уровня валового дохода от реализации (изменение среднего размера надбавок) на его сумму рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta BДт = \frac{(Y_{ВД1} - Y_{ВДт0(план)}) Tдц1}{100}.$$

Для совершенствования анализа влияние данного фактора целесообразно рассчитывать по каждой товарной группе.

Для анализа влияния звенности товародвижения на изменение валового дохода от реализации применяется следующая методика:

- Определяется структура поступления товаров в разрезе поставщиков (опт, транзит, производство) за отчетный и предшествующий годы (плановый период).
- Рассчитываются процентные числа по отчетному и предшествующему годам (плановому периоду) как произведение структуры поступления предшествующего года на уровни торговых надбавок предшествующего года (планового периода) и структуры поступления отчетного года на уровни торговых надбавок предшествующего года или планового периода.
- Исчисляются общие процентные числа как сумма процентных чисел по предшествующему (плановому периоду) и отчетному годам.
- Влияние изменения звенности товародвижения на уровень валовых доходов от торговой деятельности определяется по формуле

$$\Delta Y_{ВДт зс} = \frac{\%число_1}{100} - \frac{\%число_{0(план)}}{100},$$

где  $\Delta Y_{ВДт зс}$  – изменение уровня валовых доходов за счет изменения звенности товародвижения;

$\%число_1$  – процентное число отчетного года;

$\%число_{0(план)}$  – процентное число предшествующего года (планового периода).

- Влияние изменения звенности товародвижения на сумму валового дохода от реализации определяется по следующей формуле:

$$\Delta BДт зс = \frac{Tдц1 \cdot \Delta Y_{ВДт зс}}{100},$$

где  $\Delta BДт зс$  – изменение суммы валового дохода от реализации за счет изменения звенности товародвижения.

Предварительно размеры торговых надбавок необходимо пересчитать в их уровни к товарообороту.

Влияние уценки, переоценки и товарных потерь определяется прямым счетом на основании актов уценки, переоценки, списания потерь. Сумма уценки, потерь и переоценки снижает общую сумму валового дохода от торговой деятельности.

Кроме этих факторов (факторы первого порядка) на сумму валовых доходов от реализации оказывают влияние факторы второго порядка, отражающие экономические ресурсы и эффективность их использования в организации.

Влияние трудовых ресурсов и производительности труда на сумму валовых доходов от реализации рассчитывается по следующим формулам:

$$\Delta BД_{\bar{q}} = \frac{(\bar{q}_1 - \bar{q}_0) ПТ_0 \cdot Y_{ВД_0}}{100};$$

$$\Delta BД_{ПТ} = \frac{(ПТ_1 - ПТ_0) \bar{q}_1 \cdot Y_{ВД_0}}{100},$$

где  $\Delta BД_{\bar{q}}$  – изменение суммы валовых доходов от реализации за счет изменения численности работников торговли;

$\bar{q}_1$  – средняя численность работников торговли в отчетном периоде;

$\bar{q}_0$  – средняя численность работников торговли в предшествующем периоде;

$Y_{ВД_0}$  – уровень валовых доходов от реализации в предшествующем периоде;

$\Delta BД_{ПТ}$  – изменение суммы валовых доходов от реализации за счет изменения производительности труда;

$ПТ_1$  – производительность труда в отчетном периоде;

$ПТ_0$  – производительность труда в предшествующем периоде.

Влияние основных средств и их отдачи на сумму валовых доходов от реализации определяется по следующим формулам:

$$\Delta BД_{\overline{O\Phi}} = \frac{(\overline{O\Phi_1} - \overline{O\Phi_0})\Phi O_0 \cdot Y_{ВД_0}}{100};$$

$$\Delta BД_{\Phi O} = \frac{(\Phi O_1 - \Phi O_0)\overline{O\Phi_1} \cdot Y_{ВД_0}}{100},$$

где  $\Delta BД_{\overline{O\Phi}}$  – изменение суммы валовых доходов от реализации за счет изменения средней стоимости основных средств торговли;

$\overline{O\Phi_1}$  – среднегодовая стоимость основных средств торговли в отчетном периоде;

$\overline{O\Phi_0}$  – среднегодовая стоимость основных средств торговли в предшествующем периоде;

$\Delta BД_{\Phi O}$  – изменение суммы валовых доходов от реализации за счет изменения фондоотдачи;

$\Phi O_1$  – фондоотдача в отчетном периоде;

$\Phi O_0$  – фондоотдача в предшествующем периоде.

Влияние изменения товарных запасов и скорости их обращения на валовые доходы от реализации определяется по следующим формулам:

$$\Delta BД_{\overline{TЗ}} = \frac{(\overline{TЗ_1} - \overline{TЗ_0})Op_0 \cdot Y_{ВД_0}}{100};$$

$$\Delta BД_{Op} = \frac{(Op_1 - Op_0)\overline{TЗ_1} \cdot Y_{ВД_0}}{100},$$

где  $\Delta BД_{\overline{TЗ}}$  – изменение суммы валовых доходов от реализации за счет изменения средней стоимости товарных запасов;

$\overline{TЗ_1}$  – среднегодовая стоимость товарных запасов в отчетном периоде;

$\overline{TЗ_0}$  – среднегодовая стоимость товарных запасов в предшествующем периоде;

$\Delta BД_{Op}$  – изменение суммы валовых доходов от реализации за счет изменения скорости товарного обращения (товарооборачиваемости в разгах);

$Op_1$  – скорость товарного обращения в отчетном периоде, раз;

$Op_0$  – скорость товарного обращения в предшествующем периоде, раз.

В табл. П7 предлагается рассчитать влияние на уровень валовых доходов от реализации объема товарооборота, его физического объема, цен, налогов и покупной стоимости товара.

В завершение факторного анализа подводятся его итоги, т. е. группируются факторы, которые повлияли на увеличение и уменьшение валового дохода от торговой деятельности (табл. П8).

#### 4.5. Оценка доходности торговой деятельности

*Доходность* – это экономическая категория, характеризующая эффективность деятельности организации по критериальным соотношениям доходов с экономическими ресурсами и затратами.

*Показатели доходности* отражают, сколько доходов приносят экономические ресурсы и затраты организации в целом, ее конкретные отрасли и виды деятельности.

Оценка доходности предусматривает определение и расчет показателей эффективности торговой деятельности, связанной с доходами (табл. П9).

Выделяются следующие группы показателей доходности:

- обобщающие;
- объемов деятельности;
- экономических ресурсов;
- текущих расходов (рис. 5).



Рис. 5. Группы показателей доходности торговой организации

В таблицах 1 и 2 представлены слагаемые расчета показателей доходности, источники информации, система показателей доходности и алгоритм их расчета.

Таблица 1. Слагаемые показателей доходности и источники информации

Слагаемые показателей рентабельности	Источник информации
1. Прибыль	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 200, колонка 3)
2. Прибыль от реализации в торговле	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 160, колонка 1)
3. Расходы на оплату труда	Форма № 1-Т «Отчет по труду» (сумма строк 201, 212, 214, 222, колонка 1)
4. Расходы на оплату труда в торговле	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 020, колонка 3)
5. Чистая продукция	Сумма строк 1, 3 данной таблицы
6. Чистая продукция торговли	Сумма строк 2, 4 данной таблицы
7. Выручка от реализации	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 010, колонка 3)
8. Розничный товароборот торговой сети	Форма 12-торг «Отчет о товарообороте и запасах товаров» (стр. 03, колонка 1)
9. Оптовый товароборот	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 500)
10. Валовой товароборот общественного питания	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 600)
11. Оборот по реализации в заготовках	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 680)
12. Выручка от реализации произведенной продукции	«Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах» (стр. 160, колонка 1)
13. Выручка от реализации в других отраслях	«Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах» (стр. 410, колонка 1)
14. Валовая выручка	Сумма строк 7, 22, 23 данной таблицы
15. Валовой товароборот	Суммы строк 8, 9, 10, 11 данной таблицы
16. Совокупный доход	Сумма строк 17, 22, 23 данной таблицы
17. Доход от видов деятельности	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 110, колонка 3 + колонка 4 + колонка 5) + сумма строк 12, 13 данной таблицы
18. Валовой доход от реализации в торговле	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 110, колонка 1)
19. Валовой доход от реализации в оптовой торговле	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 110, колонка 2)
20. Валовой доход общественного питания	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 110, колонка 4)
21. Валовой доход заготовительной отрасли	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 110, колонка 5)
22. Внереализационные доходы	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 130, колонка 3)
23. Операционные доходы	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 080, колонка 3)
24. Фонд заработной платы	Форма № 1-Т «Отчет по труду» (стр. 100, колонка 2)
25. Фонд заработной платы работников торговли	Форма № 1-Т «Отчет по труду» (стр. 113, колонка 2)
26. Средняя стоимость имущества организации	Бухгалтерский баланс (стр. 300, среднее арифметическое колонок 3, 4)
27. Средняя стоимость имущества торговли	Сумма строк 29 и 31 данной таблицы
28. Средняя стоимость основных средств	Бухгалтерский баланс (стр. 190, среднее арифметическое колонок 3, 4)
29. Средняя стоимость основных средств торговли	Стр. 207 формы статистической отчетности № 1-ф (ОС) «Отчет о наличии и движении основных средств и других внеоборотных активов» (среднее арифметическое колонок 1, 12)
30. Средняя стоимость оборотных средств	Бухгалтерский баланс (стр. 290, среднее арифметическое колонок 3, 4)

Слагаемые показателей рентабельности	Источник информации
31. Средняя стоимость оборотных средств торговли	Форма № 1-торг (розница) «Отчет по розничной торговле» (стр. 92, колонка 2 + [(стр. 290 – стр. 210 баланса) · доля розничного товарооборота в выручке от реализации : 100]) Выручка от реализации (стр. 7 данной таблицы)
32. Средняя стоимость собственных средств	Бухгалтерский баланс (стр. 490, среднее арифметическое колонок 3, 4)
33. Средняя стоимость собственных средств торговли	Стр. 29 + (стр. 31 данной таблицы · доля собственных средств в оплате товаров : 100)
34. Стоимость экономических ресурсов	Сумма строк 24, 28, 30 данной таблицы
35. Стоимость экономических ресурсов торговли	Сумма строк 25, 27, 29 данной таблицы
36. Совокупные текущие расходы организации	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 030 + стр. 050 + стр. 060 + стр. 100 + стр. 150, колонка 3)
37. Расходы на производство и реализацию продукции	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 100, колонки 3–5 «Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах» + стр. 140, колонка 1 + стр. 410, колонка 3)
38. Расходы на реализацию товаров в розничной торговле	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 100, колонка 1)
39. Расходы на реализацию товаров в оптовой торговле	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 100, колонка 2)
40. Расходы на реализацию товаров в общественном питании	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 100, колонка 4)
41. Расходы на реализацию товаров в заготовительной отрасли	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 100, колонка 5)
42. Себестоимость реализованной продукции	«Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах» (стр. 140, колонка 1)
43. Себестоимость продукции в других отраслях	«Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах» (стр. 410, колонка 3)
44. Внереализационные расходы	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 150, колонка 3)
45. Операционные расходы	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 100, колонка 3)

Таблица 2. Система показателей доходности торговой организации

Показатели	Формула	Алгоритм расчета*
<i>1. Обобщающие показатели доходности</i>		
1.1. Итоговая доходность, рассчитанная:		
по совокупному доходу	$\frac{\text{Совокупный доход}}{\text{Валовая выручка}}$	$\frac{\text{Стр. 16}}{\text{Стр. 14}}$
по доходу от видов деятельности	$\frac{\text{Доход от видов деятельности}}{\text{Выручка от реализации}}$	$\frac{\text{Стр. 17}}{\text{Стр. 7}}$
по чистой продукции	$\frac{\text{Чистая продукция}}{\text{Валовая выручка}}$	$\frac{\text{Стр. 5}}{\text{Стр. 14}}$
1.2. Доходность экономических ресурсов, рассчитанная:		
по совокупному доходу	$\frac{\text{Совокупный доход}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}}$	$\frac{\text{Стр. 16}}{\text{Стр. 34}}$
по доходу от видов деятельности	$\frac{\text{Валовой доход от видов деятельности}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}}$	$\frac{\text{Стр. 17}}{\text{Стр. 34}}$
по чистой продукции	$\frac{\text{Чистая продукция}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}}$	$\frac{\text{Стр. 5}}{\text{Стр. 34}}$
1.3. Доходность текущих расходов, рассчитанная:		
по совокупному доходу	$\frac{\text{Совокупный доход}}{\text{Совокупные текущие расходы организации}}$	$\frac{\text{Стр. 16}}{\text{Стр. 36}}$

\* Строки указаны из табл. 1.

Показатели	Формула	Алгоритм расчета
по доходу от видов деятельности	$\frac{\text{Доход от видов деятельности}}{\text{Расходы на производство и реализацию продукции}}$	$\frac{\text{Стр. 17}}{\text{Стр. 37}}$
по чистой продукции	$\frac{\text{Чистая продукция}}{\text{Совокупные текущие расходы организации}}$	$\frac{\text{Стр. 5}}{\text{Стр. 36}}$
1.4. Доля операционных доходов в валовой выручке	$\frac{\text{Операционные доходы}}{\text{Валовая выручка}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 23}}{\text{Стр. 14}} \cdot 100\%$
1.5. Доля внереализационных доходов в валовой выручке	$\frac{\text{Внереализационные доходы}}{\text{Валовая выручка}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 22}}{\text{Стр. 14}} \cdot 100\%$
<i>2. Показатели доходности объемов деятельности организации</i>		
2.1. Доходность розничной торговли	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в торговле}}{\text{Розничный товарооборот торговой сети}}$	$\frac{\text{Стр. 18}}{\text{Стр. 8}}$
2.2. Доходность оптовой торговли	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в оптовой торговле}}{\text{Оптовый товарооборот}}$	$\frac{\text{Стр. 19}}{\text{Стр. 9}}$
2.3. Доходность общественного питания	$\frac{\text{Валовой доход общественного питания}}{\text{Валовой товарооборот общественного питания}}$	$\frac{\text{Стр. 20}}{\text{Стр. 10}}$
2.4. Доходность заготовительной отрасли	$\frac{\text{Валовой доход в заготовительной отрасли}}{\text{Оборот по реализации в заготовках}}$	$\frac{\text{Стр. 21}}{\text{Стр. 11}}$
<i>3. Показатели доходности экономических ресурсов</i>		
3.1. Доходность трудовых ресурсов, рассчитанная: по совокупному доходу	$\frac{\text{Совокупный доход}}{\text{Фонд заработной платы}}$	$\frac{\text{Стр. 16}}{\text{Стр. 24}}$
по валовому доходу от реализации в торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в торговле}}{\text{Фонд заработной платы работников торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 18}}{\text{Стр. 25}}$
по чистой продукции торговли	$\frac{\text{Чистая продукция торговли}}{\text{Фонд заработной платы работников торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 6}}{\text{Стр. 25}}$
3.2. Доходность имущества, рассчитанная: по совокупному доходу	$\frac{\text{Совокупный доход}}{\text{Средняя стоимость имущества организации}}$	$\frac{\text{Стр. 16}}{\text{Стр. 26}}$
по валовому доходу от реализации в торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в торговле}}{\text{Средняя стоимость имущества торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 18}}{\text{Стр. 27}}$
по чистой продукции торговли	$\frac{\text{Чистая продукция торговли}}{\text{Средняя стоимость имущества торговли}}$	$\frac{\text{Стр. 6}}{\text{Стр. 27}}$
3.3. Доходность основных средств, рассчитанная: по совокупному доходу	$\frac{\text{Совокупный доход}}{\text{Средняя стоимость основных средств}}$	$\frac{\text{Стр. 16}}{\text{Стр. 28}}$

Показатели	Формула	Алгоритм расчета
по валовому доходу от реализации в торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в торговле}}{\text{Средняя стоимость основных средств торговли}}$	<u>Стр. 18</u> <u>Стр. 29</u>
по чистой продукции торговли	$\frac{\text{Чистая продукция торговли}}{\text{Средняя стоимость основных средств торговли}}$	<u>Стр. 6</u> <u>Стр. 29</u>
3.4. Доходность оборотных средств, рассчитанная: по совокупному доходу	$\frac{\text{Совокупный доход}}{\text{Средняя стоимость оборотных средств}}$	<u>Стр. 16</u> <u>Стр. 30</u>
по валовому доходу от реализации в торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в торговле}}{\text{Средняя стоимость оборотных средств торговли}}$	<u>Стр. 18</u> <u>Стр. 31</u>
по чистой продукции торговли	$\frac{\text{Чистая продукция торговли}}{\text{Средняя стоимость оборотных средств торговли}}$	<u>Стр. 6</u> <u>Стр. 31</u>
3.5. Доходность собственных средств, рассчитанная: по совокупному доходу	$\frac{\text{Совокупный доход}}{\text{Средняя стоимость собственных средств}}$	<u>Стр. 16</u> <u>Стр. 32</u>
по валовому доходу от реализации в торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в торговле}}{\text{Средняя стоимость собственных средств торговли}}$	<u>Стр. 18</u> <u>Стр. 33</u>
по чистой продукции торговли	$\frac{\text{Чистая продукция торговли}}{\text{Средняя стоимость собственных средств торговли}}$	<u>Стр. 6</u> <u>Стр. 33</u>
3.6. Доходность экономических ресурсов, рассчитанная: по совокупному доходу	$\frac{\text{Совокупный доход}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}}$	<u>Стр. 16</u> <u>Стр. 34</u>
по валовому доходу от реализации в торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в торговле}}{\text{Стоимость экономических ресурсов торговли}}$	<u>Стр. 18</u> <u>Стр. 35</u>
по чистой продукции торговли	$\frac{\text{Чистая продукция торговли}}{\text{Стоимость экономических ресурсов торговли}}$	<u>Стр. 6</u> <u>Стр. 35</u>
<b>4. Показатели доходности текущих расходов</b>		
4.1. Доходность текущих расходов, рассчитанная: по совокупному доходу	$\frac{\text{Совокупный доход}}{\text{Совокупные текущие расходы организации}}$	<u>Стр. 16</u> <u>Стр. 36</u>
по валовому доходу от реализации в торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в торговле}}{\text{Расходы на реализацию в торговле}}$	<u>Стр. 18</u> <u>Стр. 38 + стр. 39</u>
по чистой продукции торговли	$\frac{\text{Чистая продукция торговли}}{\text{Расходы на реализацию в торговле}}$	<u>Стр. 6</u> <u>Стр. 38 + стр. 39</u>
4.2. Доходность расходов на реализацию в розничной торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации в торговле}}{\text{Расходы на реализацию товаров торговли}}$	<u>Стр. 18</u> <u>Стр. 38</u>

Показатели	Формула	Алгоритм расчета
4.3. Доходность расходов на реализацию в оптовой торговле	$\frac{\text{Валовой доход от реализации оптовой торговли}}{\text{Расходы на реализацию товаров оптовой торговли}}$	Стр. 19 Стр. 39
4.4. Доходность расходов в общественном питании	$\frac{\text{Валовой доход общественного питания}}{\text{Расходы на реализацию товаров в общественном питании}}$	Стр. 20 Стр. 40
4.5. Доходность расходов на реализацию в заготовительной отрасли	$\frac{\text{Валовой доход от реализации оптовой торговли}}{\text{Расходы на реализацию товаров оптовой торговли}}$	Стр. 21 Стр. 41
4.6. Доходность расходов в промышленности	$\frac{\text{Выручка от реализации произведенной продукции}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}}$	Стр. 12 Стр. 42
4.7. Доходность расходов в других отраслях	$\frac{\text{Выручка от реализации в других отраслях}}{\text{Себестоимость продукции в других отраслях}}$	Стр. 13 Стр. 43
4.8. Доходность внереализационных расходов	$\frac{\text{Внереализационные доходы}}{\text{Внереализационные расходы}}$	Стр. 22 Стр. 44
4.9. Доходность операционных расходов	$\frac{\text{Операционные доходы}}{\text{Операционные расходы}}$	Стр. 23 Стр. 45

Кроме предложенных показателей доходности для совершенствования оценки коммерческой и маркетинговой деятельности организации целесообразно рассчитывать прогнозные показатели уровней доходов по отдельным торговым сделкам и уровней доходов по продаже отдельных товарных групп.

Уровень доходов по торговой сделке исчисляется по следующей формуле:

$$Дтс = \frac{ВДрп}{Орп} \cdot 100,$$

где  $Дтс$  – уровень доходов по торговой сделке, %;  
 $ВДрп$  – валовой доход от реализации партии товара;  
 $Орп$  – оборот по реализации партии товара.

Уровень доходов по реализации отдельных товарных групп исчисляется по следующей формуле:

$$Дтг = \frac{ВДтг}{Отг} \cdot 100,$$

где  $Дтг$  – уровень валового дохода по реализации отдельной товарной группы, %;  
 $ВДтг$  – валовой доход от реализации товарной группы;  
 $Отг$  – оборот по реализации товарной группы.

Изучение показателей доходности необходимо проводить в динамике за ряд лет, а также в сравнении с показателями аналогичных организаций и среднеотраслевыми показателями.

В ходе этого этапа анализа рассчитывается влияние структуры экономических ресурсов на доходность (табл. П10) и оценивается соотношение темпов изменения доходов с другими показателями (табл. П11).

#### **4.6. Оценка валовых доходов от реализации по торговым объектам, в других отраслях, операционных и внереализационных доходов**

Оценка доходов от реализации по торговым объектам, в других отраслях проводится в той же последовательности, что и в розничной торговле по отношению к соответствующим объемам деятельности (товарообороту общественного питания, оптовому товарообороту, заготовительному обороту), согласно таблицам П12–П14.

Доходы от прочей реализации и внереализационные доходы являются непланируемыми видами доходов, поэтому при их анализе необходимо тщательно исследовать их структуру для выявления наиболее выгодных источников прочих доходов (арендная плата, депозитные счета и др.).

#### **4.7. Резервы роста доходов и направления их увеличения**

Резервы роста доходов (табл. П15) представляют собой упущенные возможности их получения в отчетном периоде вследствие:

- невыполнения плана доходов по отдельным товарным группам или торговым объектам;
- недополучения суммы в результате отрицательного влияния факторов на рост доходов;
- возможного роста доходов за счет изучения опыта лучшего торгового объекта или торговой организации в системе;
- наличия суммы недополученных доходов в результате применения более низких размеров торговых надбавок, чем регламентировано нормативными документами.

Основными путями роста доходов в организациях торговли являются:

- увеличение физического объема;
- увеличение продаж непродовольственных товаров с более высокими размерами торговых надбавок;
- ускорение товарооборачиваемости;
- применение маркетинговых стратегий ценообразования, учитывающих эластичность реализации отдельных товаров;
- активизация сезонных распродаж товаров;
- усиление эффективности коммерческой работы по изысканию поставщиков с наиболее выгодными условиями поставки;
- сдача в аренду неиспользуемых помещений и оборудования.

### **5. ПЛАНИРОВАНИЕ ВАЛОВЫХ ДОХОДОВ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ**

#### **5.1. Цель и информационная база планирования доходов**

В настоящее время планирование доходов в организациях торговли производится самостоятельно с учетом нормативных актов по вопросам налогообложения и ценообразования. Целью его является экономически обоснованный расчет прогнозной суммы и уровня доходов для обеспечения покрытия текущих расходов и образования прибыли.

Основное место в планировании доходов торговой организации занимает планирование валовых доходов от реализации товаров и услуг, т. е. доходов от торговой деятельности и доходов от реализации в других отраслях деятельности торговой организации. Методика планирования валовых доходов должна строиться на результатах экономического анализа и прогнозах изменения ценовых факторов, объемов продаж, а также других экономических показателей. При планировании необходимо применять многовариантный подход к обоснованию валового дохода, т. е. планировать валовые доходы по нескольким вариантам и выбирать оптимальный.

Для планирования доходов необходимо использовать следующую информацию:

- план товарооборота в целом и по товарным группам;
- источники поступления товаров и условия их поставки;
- размеры торговых надбавок на социально значимые товары;
- шкала распределения торговых надбавок между оптовой и розничной торговлей;
- план расходов и прибыли;
- ставки налогов и сборов, предусмотренные Законом Республики Беларусь «О бюджете Республики Беларусь» на планируемый год.

#### **5.2. Сущность основных методов планирования валовых доходов от реализации**

Основное место в планировании доходов организации принадлежит обоснованию плана валового дохода от реализации. При планировании необходимо применить многовариантный подход и выбрать наиболее оптимальный.

Основными методами планирования являются:

- метод технико-экономических расчетов;
- метод скользящей средней;
- экономико-математическое моделирование;
- метод прямого счета.

*Метод технико-экономических расчетов* предполагает расчет планирования суммы доходов тремя способами:

1. На основании планируемой структуры товарооборота определяется плановая сумма доходов по каждой товарной группе исходя из формулы

$$ВДг = \frac{Tn \cdot Утн(мс)}{100},$$

где  $ВДг$  – валовой доход по товарной группе;

$Tn$  – план товарооборота по товарной группе;

$Утн(мс)$  – уровень торговой (оптовой) надбавки или скидки по товарным группам, приходящийся на оптовую или розничную торговую организацию.

Путем суммирования доходов по товарным группам определяется плановая сумма валовых доходов от реализации.

Уровни торговых надбавок определяются путем пересчета торговых надбавок в уровни доходов.

Правлением Белкоопсоюза разработаны мероприятия по повышению эффективности деятельности, в рамках которых утверждена типовая структура розничного товарооборота райпо, где учитываются плановый удельный вес товарных групп в товарообороте и плановые предельные торговые надбавки (от 16 до 30%). После расчетов по этому методу план доходов по каждой группе суммируется и получается общая плановая сумма доходов от реализации.

2. На основании доходности источников поступления товаров. Применяя этот метод, необходимо использовать заключенные в конце отчетного периода договоры поставки товаров и условия их поставки.

Доход от реализации определяется по каждой товарной группе с использованием формулы

$$ВДд = \frac{Пд \cdot Ртн}{100} \text{ или } \frac{Tn \cdot Ртс}{100},$$

где  $ВДд$  – плановая сумма доходов по заключенному договору;

$Пд$  – объем поступления товара согласно заключенному договору;

$Ртн$  – размер торговой надбавки в пользу торговой организации согласно договору;

$Tn$  – план товарооборота по группе, реализуемой с торговой скидкой (водка и др.);

$Ртс$  – размер торговой скидки.

Затем определяется общая сумма валового дохода от реализации как сумма плановых валовых доходов согласно заключенным договорам.

Этот метод не всегда можно применить в полном объеме, так как в конце отчетного периода имеется не вся информация о заключенных договорах и условиях поставок.

3. На основании достигнутого уровня валового дохода. Согласно этому методу расчета плановая сумма валового дохода от реализации ( $ВДм_n$ ) определяется по формуле

$$ВДм_n = \frac{Tn \cdot Увд_{m1}}{100},$$

где  $Tn$  – план общего объема товарооборота;

$Увд_{m1}$  – ожидаемый уровень доходов от торговой деятельности в отчетном году.

Недостатком этого метода планирования является отсутствие к моменту планирования всей информации по заключенным договорам, так как не все договоры заключаются в конце отчетного года. Кроме того, данный способ расчета не учитывает изменений в налоговом законодательстве планируемого года и упущенных резервов роста доходов в текущем году.

*Метод скользящей средней* предполагает использование ряда динамики уровня дохода за 5 лет, предшествующих планируемому.

Для планирования по этому методу используется следующая последовательность:

- Определяются средние отрезки динамического ряда уровня доходов ( $K_1, K_2, K_3, \dots$ ) по формулам

$$K_1 = (Y_1 + Y_2 + Y_3) : 3;$$

$$K_2 = (Y_2 + Y_3 + Y_4) : 3;$$

$$K_3 = (Y_3 + Y_4 + Y_5) : 3;$$

где  $K_1, K_2, K_3$  – средние отрезки динамического ряда уровня доходов;

$Y_1, \dots, Y_5$  – уровни валовых доходов от реализации за 1–5-й годы, предшествующие планируемому.

- Рассчитывается средняя величина прироста среднего уровня дохода по формуле

$$\bar{\Delta} = \frac{K_3 - K_1}{n - 1},$$

где  $\bar{\Delta}$  – средняя величина прироста уровня валовых доходов;

$n$  – количество отрезков динамического ряда.

- Определяется плановый уровень валового дохода от реализации ( $V\partial_{mn}$ ) по следующей формуле:

$$V\partial_{mn} = K_3 + 2\bar{\Delta}.$$

- Исчисляется плановая сумма валового дохода от реализации ( $ВДр$ ) по формуле

$$ВДр = \frac{Tn \cdot V\partial_{mn}}{100}.$$

*Экономико-математические методы планирования* доходов предполагают использование программного обеспечения путем решения уравнения множественной регрессии с заданными параметрами показателей, одним из которых является валовой доход от реализации.

*Метод прямого счета* основан на определении дохода с учетом рассчитанных плановых величин прибыли и расходов на реализацию.

Исчисляется целевая или желаемая прибыль организации в планируемом периоде с учетом потребности организации в модернизации и расширении материально-технической базы, увеличении социального обеспечения, собственных оборотных средств.

Затем рассчитывается плановая сумма прибыли от реализации ( $Прп$ ) в торговле по формуле

$$Прп = \frac{Пж \cdot 100}{100 - H},$$

где  $Пж$  – желаемая прибыль;

$H$  – доля налогов и отчислений из прибыли в отчетном году.

Плановая сумма валового дохода от реализации определяется как сумма плановой прибыли и плановых расходов на реализацию.

После этих расчетов необходимо проверить превышение плановой суммы валового дохода над критической величиной валового дохода от реализации.

Критическая величина валового дохода представляет собой сумму дохода, при которой возмещаются затраты, не образуя при этом прибыли, при которой товароборот соответствует точке безубыточности.

Критическая величина валового дохода от реализации ( $ВДр_{кр}$ ) в планируемом периоде рассчитывается следующим образом:

$$ВДр_{кр} = \frac{Pn}{Kn},$$

где  $Pn$  – плановая сумма постоянных расходов на реализацию;

$Kn$  – коэффициент покрытия переменных затрат.

Коэффициент покрытия переменных расходов определяется по формуле

$$Kn = \frac{ВДр_n - Pпер_n}{ВДр_n},$$

где  $ВДр_n$  – план валовых доходов от реализации;

$Pпер_n$  – план переменных расходов.

На основании рассчитанной критической величины валового дохода определяется запас финансовой прочности по доходу, т. е. процентный размер, по которому рассчитанный план дохода обеспечивает безубыточную работу организации.

Запас финансовой прочности по доходу ( $ЗФП$ ) рассчитывается по формуле

$$ЗФП = \frac{ВДр_n - ВДр_{кр}}{ВДр_n} \cdot 100.$$

В завершение планирования доходов производится оптимизация его суммы и уровня путем сопоставления с планами товарооборота, расходов и прибыли, а также с прогнозируемыми темпами их развития.

Оптимальным будет считаться план дохода, если прогнозируемый темп его роста опережает прогнозируемый темп роста товарооборота в действующих ценах, но меньше прогнозируемого темпа роста прибыли от реализации:

$$Tn_p > T\partial_p > Tm,$$

где  $Tn_p$  – темп роста прибыли от реализации;

$T\partial_p$  – темп роста валовых доходов от реализации;

$Tm$  – темп роста товарооборота.

Определение общей плановой суммы доходов организации производится путем суммирования плана валового дохода от реализации с плановой суммой доходов от других отраслей деятельности, а также с плановыми видами внереализационных и операционных доходов.

## 6. СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ

### 6.1. Понятие прибыли и источники ее формирования

В современных условиях развития инновационной экономики значение прибыли для организаций, в том числе и торговых, возрастает, так как от прибыли в первую очередь зависит эффективность их работы и успех на рынке.

Прибыль выступает как экономическая категория, показатель оценки деятельности организации, конечный финансовый результат, цель организации, выгода, источник экономического и социального развития, источник пополнения областных и республиканского бюджетов.

Как экономическая категория, прибыль торговой организации представляет собой денежное выражение части стоимости прибавочного продукта, созданного в отраслях материального производства, а также стоимости прибавочного продукта, созданного трудом работников организации торговли, получаемого через механизм ценообразования, в виде вознаграждения за реализацию товаров и оказание услуг.

Как конечный финансовый результат деятельности организации прибыль (наряду с убытком) представляет собой разницу между полученными доходами и расходами. Сумма превышения доходов над расходами образует прибыль, а расходов над доходами – убыток.

Как источник экономического и социального развития организации, прибыль представляет собой сумму денежных средств, часть из которых может быть направлена на расширение и модернизацию материально-технической базы, пополнение собственных оборотных средств, улучшение (повышение) уровня жизни работников организации. От величины получаемой организациями прибыли во многом зависит состояние доходной части республиканского и местных бюджетов, так как от величины прибыли зависит величина налогов на прибыль и доходы, а также местных налогов.

В экономической литературе встречаются различные концепции по вопросу источников формирования прибыли. Различают следующие источники прибыли торговой организации:

- *Труд*, являющийся источником прибыли, если происходит быстрая перепродажа товаров, не нуждающаяся в привлечении других факторов производства.
- *Реализация товаров* как процесс, так как если товары закуплены, но не реализованы, прибыль не будет получена.
- *Другие виды деятельности*. В этом случае источником прибыли являются операции, не относящиеся к основному виду деятельности организации.
- *Предпринимательская способность*, так как уровень способности к предпринимательству во многом определяет объем получаемой прибыли.
- *Инновационные технологии*. Как источник прибыли применение новых технологий предполагает реализацию товаров на новом качественном уровне, освоение новых сегментов рынка, новых поставщиков, внедрение послепродажного обслуживания, совершенствование организационной структуры управления организацией и др.

## 7. КЛАССИФИКАЦИЯ ПРИБЫЛИ И МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЕЕ ВИДОВ

Прибыль – очень многогранная категория. Применительно к организациям торговли современные условия, а также действующий учет и отчетность в Республике Беларусь позволяют выделить следующие признаки классификации прибыли (рис. 6):

- по характеру и направлениям деятельности;
- по отраслям деятельности;
- по цели учета;
- по отражению в учете и отчетности;
- по структуре распределения;
- по стадиям развития организации.

По характеру и направлениям деятельности различают:

- валовую прибыль;
- прибыль от реализации товаров и услуг;
- прибыль от операционных доходов и расходов;
- прибыль от внереализационных доходов и расходов.

Согласно форме № 2 бухгалтерского баланса организации «Отчет о прибылях и убытках» вышеуказанные виды прибыли рассчитываются следующим образом:

- Валовая прибыль (*ВП*) по формуле

$$ВП = В - Н - С,$$

где  $B$  – выручка от реализации товаров и услуг;

$H$  – налоги и отчисления, уплачиваемые из выручки (НДС и др.);

$C$  – себестоимость реализуемой продукции.



Рис. 6. Классификация видов прибыли

- Прибыль от реализации товаров и услуг ( $\Pi_p$ ) по формуле

$$\Pi_p = B - H - C - U_p - P_p,$$

где  $U_p$  – управленческие расходы;

$P_p$  – расходы на реализацию.

- Прибыль от операционных доходов и расходов ( $\Pi_o$ ) по формуле

$$\Pi_o = D_o - H_o - P_o,$$

где  $D_o$  – операционные доходы;

$H_o$  – налоги от операционных доходов;

$P_o$  – операционные расходы.

Например, прибыль от реализации основных средств рассчитывается как разница между выручкой от их реализации, уменьшенной на сумму налогов и отчислений из выручки, остаточной стоимостью основных средств и расходами по их реализации.

- Прибыль от внереализационных доходов и расходов ( $\Pi_в$ ) по формуле

$$\Pi_в = ДВ - Нв - РВ,$$

где  $ДВ$  – внереализационные доходы;

$Нв$  – налоги от внереализационных доходов;

$РВ$  – внереализационные расходы.

Сумма последних трех видов прибыли составляет совокупную прибыль ( $\Pi$ ) организации за отчетный период:

$$П = П_p + П_o + П_г.$$

Механизм формирования прибыли организации с основным видом деятельности – торговлей, с учетом того, что организации торговли наряду с розничной и оптовой торговлей занимаются производством, общественным питанием и оказанием услуг согласно действующей отчетности в Республике Беларусь, представлен на рис. 7.

По отраслям различают следующие виды прибыли:

- от реализации в торговле (прибыль розничной и оптовой торговли) ( $П_m$ );
- от реализации в общественном питании ( $П_{об}$ );
- от реализации в заготовках ( $П_з$ );
- от реализации в производстве ( $П_{пр}$ );
- от оказания услуг ( $П_{усл}$ ).

Сумма прибылей всех отраслей деятельности торговой организации составляет прибыль от реализации:

$$П_p = П_m + П_{об} + П_з + П_{пр} + П_{усл}.$$

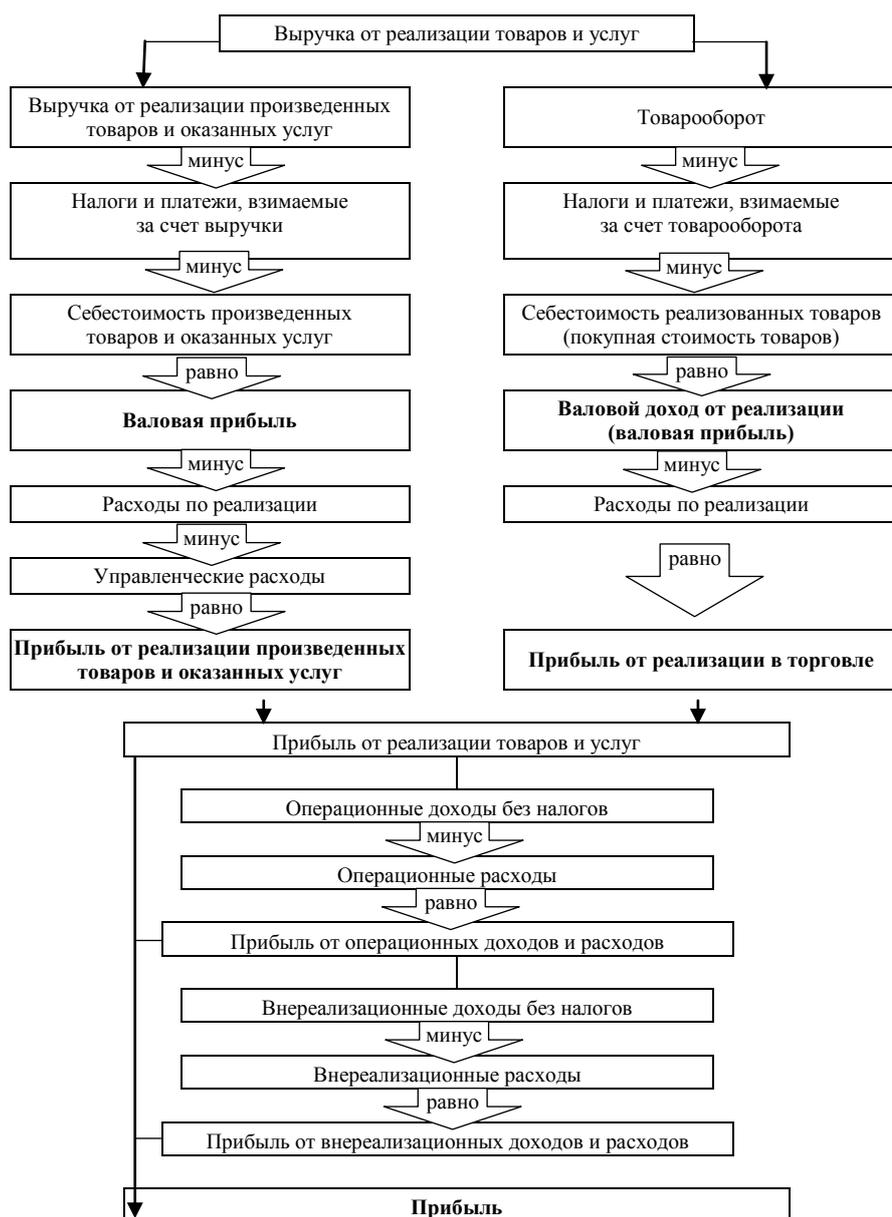


Рис. 7. Формирование прибыли торговой организации

Согласно форме № 3 бухгалтерского баланса организаций потребительской кооперации «Отчет о расходах на реализацию товаров» прибыль от реализации в торговле, общественном питании и заготовительной отрасли рассчитывается следующим образом:

$$П_m, П_{об}, П_з = ВД_{м, об, з} - Р_{м, об, з},$$

где  $П_m$  – прибыль от торговой деятельности;

$П_{об}$  – прибыль общественного питания;

$P_3$  – прибыль заготовок;

$ВД_{тд, об, з}$  – валовые доходы от реализации в торговле, общественном питании, заготовках;

$P_{т, об, з}$  – расходы на реализацию товаров в торговле, общественном питании, заготовительной отрасли.

Согласно форме статистической отчетности № 4-ф (затраты) «Отчет о затратах на производство продукции (работ, услуг)» прибыль от реализации продукции, производства и оказания услуг ( $P_{пр, усл}$ ) рассчитывается следующим образом:

$$P_{пр, усл} = B - H - СБ - Pp - Y,$$

где  $B$  – выручка от реализации произведенной продукции, услуг;

$H$  – сумма налогов, уплачиваемых за счет выручки от реализации продукции, услуг;

$СБ$  – себестоимость реализованной продукции, услуг;

$Pp$  – расходы на реализацию;

$Y$  – управленческие расходы.

По цели учета различают прибыль, рассчитанную для целей бухгалтерского учета, и прибыль, рассчитанную для целей налогового учета. Прибыль, рассчитанная с целью бухгалтерского учета, определяется с учетом всех текущих расходов организации, т. е. с учетом сверхнормативных расходов по включению в себестоимость или расходов на реализацию. Прибыль, определенная с целью налогового учета, рассчитывается только с учетом расходов в пределах законодательно установленных норм. Сверхнормативные расходы включаются в налогооблагаемую прибыль и облагаются налогом на прибыль.

По отражению в учете и отчетности в экономической теории различают следующие виды прибыли:

- бухгалтерскую ( $P_б$ );
- экономическую ( $P_э$ ).

Бухгалтерская прибыль – это прибыль за отчетный период, отраженная в балансе организации, рассчитываемая как разность между доходами (выручкой) и внешними расходами организации.

Внешние расходы – это плата поставщикам факторов производства, привлеченным в организацию. В отечественных организациях внешними расходами являются затраты на производство и реализацию товаров, т. е. себестоимость и расходы на реализацию товаров.

Экономическая прибыль представляет собой разницу между доходами и суммой внешних и внутренних расходов. Внутренние расходы – это стоимость альтернативных возможностей использования собственных ресурсов организации. Иначе внутренние расходы называют расходами упущенных возможностей. Например, если бы организация торговли сдавала свои магазины в аренду, она получала бы за это арендную плату. Однако, занимаясь торговлей, организация не может одновременно получать эту арендную плату. Сумма этой неполученной арендной платы является одной из статей расходов упущенных возможностей.

Экономическая прибыль является критерием целесообразности деятельности организации. Для глубины анализа следует экономическую прибыль рассчитывать по всем отраслям торговой организации. Деятельность торговой организации (или ее определенный вид – розничная торговля) целесообразна, если экономическая прибыль больше или равна нулю ( $P_э \geq 0$ ).

Согласно структуре распределения различают следующие виды прибыли:

- до налогообложения;
- налогооблагаемую;
- остающуюся в распоряжении;
- чистую.

Прибыль до налогообложения ( $P_{дн}$ ) отражается в форме № 2 бухгалтерского баланса организации «Отчет о прибылях и убытках» и определяется следующим образом:

$$P_{дн} = P + CP - CD,$$

где  $P$  – прибыль;

$CP$  – сверхнормативные расходы;

$CD$  – сверхнормативные доходы.

К сверхнормативным доходам относятся безвозмездно переданные организации активы, которые не облагаются налогом на прибыль.

Налогооблагаемая прибыль ( $P_n$ ) – это та прибыль, которая подлежит обложению налогом на прибыль. Она определяется по следующей формуле:

$$P_n = P_{дн} - P_{лз},$$

где  $P_{лз}$  – льготированная прибыль.

Прибыль, остающаяся в распоряжении, – это та часть прибыли, которая остается в организации после налогообложения (налог на прибыль).

*Чистая прибыль* ( $\Pi_{ч}$ ) – это сумма прибыли, оставшаяся в организации после уплаты налогов в республиканский и местные бюджеты, после экономических санкций, отчислений вышестоящим организациям (собственнику). Она рассчитывается по формуле

$$\Pi_{ч} = \Pi - НП - H_m - ЭС - ВС ,$$

где  $НП$  – налог на прибыль;

$H_m$  – местные налоги и сборы;

$ЭС$  – экономические санкции;

$ВС$  – отчисления вышестоящим организациям.

В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь «О вопросах распределения и использования организациями чистой прибыли и расходов на потребление» от 29 декабря 2007 г. № 1887 республиканские унитарные предприятия, коммерческие государственные объединения, а также хозяйственные общества с долей государства в уставном фонде осуществляют распределение и использование прибыли по следующим направлениям:

- перечисление части прибыли собственнику имущества, в том числе выплаты дивидендов акционерам;
- резервирование части прибыли в соответствии с законодательством;
- накопление прибыли (приобретение основных фондов, нематериальных активов, жилищное строительство, пополнение оборотных средств);
- использование части прибыли на потребление (ссуды работникам на строительство, жилье, выплата вознаграждений по итогам работы за год, выплаты социального характера и др.) в определенных (от 1 до 18) бюджетах прожиточного минимума на одного работника в год в зависимости от уровня рентабельности;
- направление на покрытие убытков;
- использование на иные цели, определенные решением Президента Республики Беларусь, постановлениями Совета Министров Республики Беларусь [18, с. 26–27].

Другие организации используют прибыль в соответствии со своим уставом и учетной политикой, образуя различные фонды.

За счет чистой прибыли формируются фонды накопления и потребления, специальные фонды, резервный фонд и др. Чистая прибыль рассчитывается по следующей формуле:

$$\Pi_{ч} = \Phi_n + \Phi_{н} + \Phi_{np} + \Phi_p,$$

где  $\Phi_n$  – фонд потребления, который направляется на оплату труда, не относимую к себестоимости и расходам на реализацию, внутренние ссуды, надбавки к пенсиям, путевки, лечение, оздоровление, питание и др.;

$\Phi_{н}$  – фонд накопления, создаваемый для экономического развития организации, т. е. финансирования инвестиций и пополнения собственных оборотных средств;

$\Phi_{np}$  – прочие специальные фонды, сформированные в том случае, если торговая организация предусматривала финансирование социальной сферы, помощь инвалидам, финансирование массовых мероприятий;

$\Phi_p$  – резервный фонд для обеспечения выплаты заработной платы, предназначенный для финансирования непредвиденных затрат по оплате труда, связанных с рисками хозяйственной деятельности (этот фонд может создаваться в размере до 25% годового фонда заработной платы).

В пределах чистой прибыли организация вправе предусматривать и другие фонды.

Если по итогу финансового года (совпадает с календарным) сумма средств использованных фондов в течение года меньше, чем величина чистой прибыли, то образуется нераспределенная прибыль ( $H_n$ ), которая в текущем году может быть направлена на пополнение уставного фонда, резервных фондов, фондов специального назначения, начисления дивидендов.

*По стадии развития организации* различают минимальную, целевую и максимальную прибыль.

Любая торговая организация должна получать минимальную прибыль, т. е. прибыль, обеспечивающую минимальный уровень рентабельности. Минимальную прибыль рекомендуется рассчитывать как в рамках анализа работы организации, так и на стадии планирования.

Например, минимальную чистую прибыль ( $\Pi_{\min}$ ) можно рассчитать по следующей формуле:

$$\Pi_{\min} = \frac{K_c \cdot МУР}{100 - ДН_6} ,$$

где  $K_c$  – стоимость собственного основного и оборотного капитала организации;

$МУР$  – минимальный уровень рентабельности собственного капитала;

$ДН_6$  – доля налогов, уплачиваемых из прибыли в отчетном периоде.

*Минимальный уровень рентабельности* – это тот уровень, который обеспечит организации получение

минимальной прибыли. С точки зрения концепции альтернативной стоимости, он не должен быть меньше процентной ставки банка по депозитам. Если рентабельность собственного капитала меньше процентной ставки банка, то функционирование организации в данном направлении экономически нецелесообразно.

Минимальную прибыль организация должна получать на всех стадиях своего жизненного цикла («рождение – детство – юность – ранняя зрелость – зрелость – старение – выживание») для удержания организации в этом виде деятельности.

Под целевой прибылью понимается получение организацией определенной суммы денежных средств на реализацию в плановом периоде той или иной цели. Этот вид прибыли характерен для стадий «детство» и «юность» (цель – расширение доли рынка), «ранняя зрелость» и «зрелость» (цель – модернизация материально-технической базы, улучшение уровня жизни). Целевая прибыль ( $P_u$ ) рассчитывается как при анализе, так и при планировании по следующей формуле:

$$P_u = \frac{C}{100 - ДН_г} \cdot 100,$$

где  $C$  – сумма средств, необходимых на реализацию целей (задач) организации.

Максимизация прибыли является целью организаций коммерческой направленности. Для достижения максимальной прибыли необходимо определить (достичь) тот объем деятельности, при котором она будет получена. Прибыль будет максимальной при равенстве предельных расходов на реализацию и предельных валовых доходов от реализации:

$$ПВД = ПР,$$

где  $ПВД$  – предельный валовой доход от реализации;

$ПР$  – предельные расходы.

Под предельными валовыми доходами и расходами понимают те доходы и затраты, которые были получены и произведены в результате продажи дополнительных единиц (партий товаров) в определенный период времени. Объемы деятельности для достижения максимальной прибыли целесообразно рассчитывать в разрезе товарных групп и путем сложения определять тот товарооборот, при котором прибыль будет максимальной. К сожалению, не во всех торговых организациях возможен расчет этих показателей, так как необходимы учет расходов и валовых доходов по товарным группам и приведение всей массы реализованных товаров к единой сопоставимой физической единице.

## **8. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК КАТЕГОРИЯ ОЦЕНКИ ПРИБЫЛИ. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ**

Прибыль как конечный финансовый результат деятельности торговой организации выражается абсолютной суммой в денежных единицах. Однако сумма прибыли не в полной мере характеризует эффективность и, следовательно, конкурентоспособность организации на рынке. Для качественной характеристики социально-экономической эффективности и конкурентоспособности функционирования торговой организации применяются относительные показатели – уровни прибыли или рентабельности, которые характеризуют прибыльность организации в целом, а также отдельных направлений ее деятельности.

Как экономическая категория рентабельность характеризуется процентным отношением прибыли к одному из показателей, отражающих объемы деятельности, экономические ресурсы или затраты торговой организации.

В условиях инновационной экономики повышается значимость этого показателя как на микро-, так и макроуровне, так как рост рентабельности для конкретной организации означает укрепление ее финансового положения, возможность улучшения материального стимулирования работников, претворение в жизнь стратегии организации, а также увеличение сумм получаемых дивидендов акционерами и интерес для потенциальных инвесторов. Для государства в целом рост рентабельности его отраслей и отдельных организаций означает, во-первых, экономический рост, предпосылки улучшения уровня жизни, экономическую стабильность в обществе, а также увеличение поступлений налогов в бюджет.

В связи с тем, что рентабельность является многогранной категорией, ее невозможно выразить одним показателем. Поэтому при оценке рентабельности работы организации с основным видом деятельности – торговлей – предлагаются следующие группы показателей рентабельности:

- обобщающие;
- объемов деятельности;
- результатов деятельности;
- экономических ресурсов;
- текущих расходов (рис. 8).



Рис. 8. Система показателей рентабельности торговой организации

Однако вначале целесообразно рассмотреть показатели, на основании которых рассчитывается рентабельность, и формы отчетности, в которых они рассматриваются. Остановимся на тех из них, которые не в полной мере охарактеризованы в настоящее время в экономической литературе.

В организациях многоотраслевой направленности с основным видом деятельности – торговлей, какими являются организации потребительской кооперации, кроме традиционных показателей рентабельности, оценивается эффективность использования экономических ресурсов и затрат по организации в целом с помощью следующих показателей: валовая выручка, совокупный доход, совокупные экономические ресурсы, совокупные текущие расходы.

*Валовая выручка* для организаций торговли представляет собой объем реализованной продукции и услуг по всем отраслям деятельности за анализируемый период, а также операционные и внереализационные доходы. В стоимостном выражении этот показатель представляет собой сумму выручки от реализации с операционными и внереализационными доходами.

*Показатель совокупного дохода* организации с основным видом деятельности – торговлей – представляет собой сумму доходов от реализации, внереализационных доходов и операционных доходов. Доход от реализации определяется как стоимостное выражение реализованных торговых надбавок и торговых скидок в торговле, общественном питании и заготовках. Этот показатель рекомендуется применять при расчете рентабельности валового дохода от реализации.

*Совокупные текущие расходы* – это показатель, который следует использовать при расчете рентабельности совокупных затрат и затрат на производство и реализацию продукции. Совокупные текущие расходы представляют собой сумму расходов на производство и реализацию товаров и услуг, а также внереализационных и операционных расходов. Расходы на производство и реализацию товаров и услуг определяются как сумма затрат на производство, реализацию продукции (себестоимость) и расходов торговли, общественного питания и заготовительной деятельности.

В таблицах 3 и 4 предложены слагаемые показателей рентабельности и система показателей рентабельности, а также методика их расчета.

Таблица 3. Слагаемые показателей рентабельности и источники информации

Слагаемые показателей рентабельности	Источник информации
1. Прибыль	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 200, колонка 3)
2. Прибыль от реализации	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 070, колонка 3)
3. Прибыль от реализации в розничной торговле	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 160, колонка 1)
4. Прибыль оптовой торговли	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 160, колонка 2)
5. Прибыль общественного питания	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 160, колонка 4)
6. Прибыль заготовительной отрасли	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 160, колонка 5)
7. Прибыль от реализации произведенной продукции	«Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах» (стр. 210, колонка 1)
8. Прибыль от реализации в других отраслях	«Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах» (стр. 410, колонка 5)
9. Прибыль от внереализационных доходов и расходов	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 160, колонка 3)
10. Прибыль от операционных доходов и расходов	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 120, колонка 3)
11. Выручка от реализации	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 010, колонка 3)
12. Чистая прибыль	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 300, колонка 3)
13. Розничный товароборот торговой сети	Форма № 12-торг «Отчет о товарообороте и запасах товаров» (стр. 03, колонка 1)

14. Оптовый товарооборот	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 500)
<i>Окончание табл. 3</i>	
Слагаемые показателей рентабельности	Источник информации
15. Валовой товарооборот общественного питания	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 600)
16. Оборот по реализации в заготовках	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 680)
17. Выручка от реализации произведенной продукции	«Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах» (стр. 160, колонка 1)
18. Выручка от реализации в других отраслях	«Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах» (стр. 410, колонка 1)
19. Валовая выручка	Сумма строк 11, 26, 27 данной таблицы
20. Совокупный доход	Сумма строк 17, 18, 21, 26, 27 данной таблицы
21. Валовой доход от реализации	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 110, колонка 3 + колонка 4 + колонка 5)
22. Валовой доход от реализации в торговле	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 110, колонка 1)
23. Валовой доход от реализации в оптовой торговле	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 110, колонка 2)
24. Валовой доход общественного питания	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 110, колонка 4)
25. Валовой доход заготовительной отрасли	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 110, колонка 5)
26. Внереализационные доходы	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 130, колонка 3)
27. Операционные доходы	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 080, колонка 3)
28. Фонд заработной платы	Форма № 1-Г «Отчет по труду» (стр. 100, колонка 2)
29. Фонд заработной платы работников торговли	Форма № 1-Г «Отчет по труду» (стр. 113, колонка 2)
30. Средняя стоимость имущества организации	Бухгалтерский баланс (стр. 300, среднее арифметическое колонок 3, 4)
31. Средняя стоимость имущества торговли	Сумма строк 33 и 35 данной таблицы
32. Средняя стоимость основных средств	Бухгалтерский баланс (стр. 190, среднее арифметическое колонок 3, 4)
33. Средняя стоимость основных средств торговли	Стр. 207 формы статистической отчетности № 1-ф (ОС) «Отчет о наличии и движении основных средств и других внеоборотных активов» (среднее арифметическое колонок 1, 12)
34. Средняя стоимость оборотных средств	Бухгалтерский баланс (стр. 290, среднее арифметическое колонок 3, 4)
35. Средняя стоимость оборотных средств торговли	Форма № 1-торг (розница) «Отчет по розничной торговле» (стр. 92, колонка 2 + [(стр. 290 – стр. 210 баланса) · доля розничного товарооборота в выручке от реализации : 100]) Выручка от реализации (стр. 11 данной таблицы)
36. Средняя стоимость собственных средств	Бухгалтерский баланс (стр. 490, среднее арифметическое колонок 3, 4)
37. Средняя стоимость собственных средств торговли	Стр. 35 · доля собственных средств в оплате товаров : : 100 + стр. 33 данной таблицы
38. Стоимость экономических ресурсов	Сумма строк 28, 32, 34 данной таблицы
39. Стоимость экономических ресурсов торговли	Сумма строк 29, 31, 33 данной таблицы
40. Совокупные текущие расходы организации	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 030 + стр. 050 + стр. 060 + стр. 100 + стр. 150, колонка 3)
41. Расходы на производство и реализацию продукции	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 100, колонки 3–5 «Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах» + стр. 140, колонка 1 + стр. 410, колонка 3)
42. Расходы на реализацию товаров в розничной торговле	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 100, колонка 1)
43. Расходы на реализацию товаров в оптовой торговле	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 100, колонка 2)
44. Расходы на реализацию товаров в общественном питании	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 100, колонка 4)
45. Расходы на реализацию товаров в заготовительной отрасли	«Отчет о расходах на реализацию товаров» (стр. 100, колонка 5)
46. Себестоимость реализованной продукции	«Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах» (стр. 140, колонка 1)
47. Себестоимость продукции в других отраслях	«Отчет о себестоимости произведенной продукции и финансовых результатах» (стр. 410, колонка 3)
48. Внереализационные расходы	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 150, колонка 3)
49. Операционные расходы	«Отчет о прибылях и убытках» (стр. 100, колонка 3)

Таблица 4. Система показателей рентабельности торговой организации

Показатели	Формула	Алгоритм расчета*
<i>1. Обобщающие показатели рентабельности</i>		
1.1. Итоговая рентабельность, рассчитанная: по прибыли	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Валовая выручка}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 1}}{\text{Стр. 19}} \cdot 100\%$
по прибыли от реализации	$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Выручка от реализации}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 2}}{\text{Стр. 11}} \cdot 100\%$
по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Валовая выручка}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 12}}{\text{Стр. 19}} \cdot 100\%$
1.2. Рентабельность совокупного дохода, рассчитанная: по прибыли за отчетный период	$\frac{\text{Прибыль за отчетный период}}{\text{Совокупный доход}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 1}}{\text{Стр. 20}} \cdot 100\%$
по прибыли от реализации	$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Совокупный доход}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 2}}{\text{Стр. 20}} \cdot 100\%$
по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Совокупный доход}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 12}}{\text{Стр. 20}} \cdot 100\%$
1.3. Рентабельность экономических ресурсов, рассчитанная: по прибыли	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 1}}{\text{Стр. 38}} \cdot 100\%$
по прибыли от реализации	$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 2}}{\text{Стр. 38}} \cdot 100\%$
по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 12}}{\text{Стр. 38}} \cdot 100\%$
1.4. Рентабельность текущих расходов, рассчитанная: по прибыли	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Совокупные текущие расходы}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 1}}{\text{Стр. 40}} \cdot 100\%$
по прибыли от реализации	$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Расходы на производство и реализацию продукции}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 2}}{\text{Стр. 41}} \cdot 100\%$
по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Совокупные текущие расходы}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 12}}{\text{Стр. 40}} \cdot 100\%$
<i>2. Показатели рентабельности объемов деятельности организации</i>		
2.1. Рентабельность розничной торговли	$\frac{\text{Прибыль от реализации в розничной торговле}}{\text{Розничный товарооборот торговой сети}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 3}}{\text{Стр. 13}} \cdot 100\%$
2.2. Рентабельность оптовой торговли	$\frac{\text{Прибыль от реализации в оптовой торговле}}{\text{Оптовый товарооборот}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 4}}{\text{Стр. 14}} \cdot 100\%$

\* Строки указаны из табл. 3.

Показатели	Формула	Алгоритм расчета
2.3. Рентабельность общественного питания	$\frac{\text{Прибыль от реализации общественного питания}}{\text{Валовой товарооборот общественного питания}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 5}}{\text{Стр. 15}} \cdot 100\%$
2.4. Рентабельность заготовительной деятельности	$\frac{\text{Прибыль от заготовительной деятельности}}{\text{Оборот по реализации в заготовках}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 6}}{\text{Стр. 16}} \cdot 100\%$
2.5. Рентабельность производства	$\frac{\text{Прибыль от реализации продукции производства}}{\text{Выручка от реализации произведенной продукции}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 7}}{\text{Стр. 17}} \cdot 100\%$
2.6. Рентабельность других отраслей	$\frac{\text{Прибыль других отраслей}}{\text{Выручка от реализации произведенной продукции}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 8}}{\text{Стр. 18}} \cdot 100\%$

## 3. Показатели рентабельности результатов деятельности

3.1. Рентабельность валового дохода от реализации	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле общественным питанием заготовках}}{\text{Валовой доход от реализации}} \cdot 100$	$\frac{\text{Строки 3-6}}{\text{Стр. 21}} \cdot 100\%$
3.2. Рентабельность валового дохода розничной торговли	$\frac{\text{Прибыль от реализации в розничной торговле}}{\text{Валовой доход от реализации в розничной торговле}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 3}}{\text{Стр. 22}} \cdot 100\%$
3.3. Рентабельность валового дохода оптовой торговли	$\frac{\text{Прибыль от реализации в оптовой торговле}}{\text{Валовой доход от реализации в оптовой торговле}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 4}}{\text{Стр. 23}} \cdot 100\%$
3.4. Рентабельность валового дохода общественного питания	$\frac{\text{Прибыль от реализации в общественном питании}}{\text{Валовой доход от реализации общественного питания}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 5}}{\text{Стр. 24}} \cdot 100\%$
3.5. Рентабельность валового дохода заготовительной отрасли	$\frac{\text{Прибыль от заготовительной деятельности}}{\text{Валовой доход заготовительной деятельности}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 6}}{\text{Стр. 25}} \cdot 100\%$
3.6. Рентабельность внереализационных доходов	$\frac{\text{Прибыль от внереализационных операций}}{\text{Внереализационные доходы}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 9}}{\text{Стр. 26}} \cdot 100\%$
3.7. Рентабельность операционных доходов	$\frac{\text{Прибыль от операционных доходов расходов}}{\text{Операционные доходы}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 10}}{\text{Стр. 27}} \cdot 100\%$
3.8. Доля прибыли от реализации в торговле в прибыли	$\frac{\text{Прибыль от реализации в розничной торговле}}{\text{Прибыль}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 3}}{\text{Стр. 1}} \cdot 100\%$
3.9. Доля чистой прибыли в прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Прибыль}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 12}}{\text{Стр. 1}} \cdot 100\%$

## 4. Показатели рентабельности экономических ресурсов

4.1. Рентабельность трудовых ресурсов, рассчитанная:

Продолжение табл. 4

Показатели	Формула	Алгоритм расчета
по прибыли	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Фонд заработной платы}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 1}}{\text{Стр. 28}} \cdot 100\%$
по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Фонд заработной платы}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 12}}{\text{Стр. 28}} \cdot 100\%$
по прибыли от реализации в торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Фонд заработной платы работников торговли}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 3}}{\text{Стр. 28}} \cdot 100\%$
4.2. Рентабельность имущества, рассчитанная:		
по прибыли	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Стоимость имущества}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 1}}{\text{Стр. 30}} \cdot 100\%$
по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость имущества}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 12}}{\text{Стр. 30}} \cdot 100\%$
по прибыли от реализации в торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Стоимость имущества торговли}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 3}}{\text{Стр. 31}} \cdot 100\%$
4.3. Рентабельность основных средств, рассчитанная:		
по прибыли	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Стоимость основных средств}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 1}}{\text{Стр. 32}} \cdot 100\%$
по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость основных средств}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 12}}{\text{Стр. 32}} \cdot 100\%$
по прибыли от реализации в торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в розничной торговле}}{\text{Стоимость основных средств торговли}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 3}}{\text{Стр. 33}} \cdot 100\%$
4.4. Рентабельность оборотных средств, рассчитанная:		
по прибыли	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Стоимость оборотных средств}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 1}}{\text{Стр. 34}} \cdot 100\%$
по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость оборотных средств}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 12}}{\text{Стр. 34}} \cdot 100\%$
по прибыли от реализации в торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Стоимость оборотных средств торговли}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 3}}{\text{Стр. 35}} \cdot 100\%$
4.5. Рентабельность собственных средств, рассчитанная:		
по прибыли	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Стоимость собственных средств}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 1}}{\text{Стр. 36}} \cdot 100\%$
по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость собственных средств}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 12}}{\text{Стр. 36}} \cdot 100\%$
по прибыли от реализации в торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Стоимость собственных средств торговли}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 3}}{\text{Стр. 37}} \cdot 100\%$
4.6. Рентабельность экономических ресурсов, рассчитанная:		
по прибыли	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 1}}{\text{Стр. 38}} \cdot 100\%$

по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 12}}{\text{Стр. 38}} \cdot 100\%$
-------------------	---	---

Окончание табл. 4

Показатели	Формула	Алгоритм расчета
по прибыли от реализации в торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Стоимость экономических ресурсов торговли}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 3}}{\text{Стр. 39}} \cdot 100\%$

#### 5. Показатели рентабельности текущих расходов

5.1. Рентабельность расходов на производство и реализацию продукции	$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Расходы на производство и реализацию продукции}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 2}}{\text{Стр. 41}} \cdot 100\%$
5.2. Рентабельность расходов на реализацию в розничной торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в розничной торговле}}{\text{Расходы на реализацию товаров розничной торговле}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 3}}{\text{Стр. 42}} \cdot 100\%$
5.3. Рентабельность расходов на реализацию в оптовой торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в оптовой торговле}}{\text{Расходы на реализацию в оптовой торговле}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 4}}{\text{Стр. 43}} \cdot 100\%$
5.4. Рентабельность расходов в общественном питании	$\frac{\text{Прибыль от реализации в общественном питании}}{\text{Расходы на реализацию товаров общественном питании}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 5}}{\text{Стр. 44}} \cdot 100\%$
5.5. Рентабельность расходов на реализацию в заготовительной отрасли	$\frac{\text{Прибыль от заготовительной деятельности}}{\text{Расходы на реализацию в заготовительной деятельности}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 6}}{\text{Стр. 45}} \cdot 100\%$
5.6. Рентабельность расходов на производство	$\frac{\text{Прибыль от реализации произведенной продукции}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 7}}{\text{Стр. 46}} \cdot 100\%$
5.7. Рентабельность расходов в других отраслях	$\frac{\text{Прибыль от реализации в других отраслях}}{\text{Себестоимость продукции в других отраслях}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 8}}{\text{Стр. 47}} \cdot 100\%$
5.8. Рентабельность внереализационных расходов	$\frac{\text{Прибыль от внереализационных операций}}{\text{Внереализационные расходы}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 9}}{\text{Стр. 48}} \cdot 100\%$
5.9. Рентабельность операционных расходов	$\frac{\text{Прибыль от операционных доходов и расходов}}{\text{Операционные расходы}} \cdot 100$	$\frac{\text{Стр. 10}}{\text{Стр. 49}} \cdot 100\%$

Кроме предложенных показателей рентабельности для совершенствования оценки коммерческой и финансовой деятельности организации целесообразно рассчитывать показатели *рентабельности торговых сделок*.

Рентабельность торговой сделки исчисляется по формуле

$$P_{mc} = \frac{\Pi_{pn}}{O_{pn}} \cdot 100,$$

где  $P_{mc}$  – рентабельность торговой сделки;  
 $\Pi_{pn}$  – прибыль от реализации партии товара;  
 $O_{pn}$  – оборот по реализации партии товара.

Прибыль от реализации партии товара рассчитывается как разница между доходами от реализации этой партии (сумма полученной торговой надбавки или скидки) и фактическими расходами по закупке и реализации этой партии (за исключением покупной стоимости товаров).

Оборот по реализации партии товара – это выручка от реализации партии, которую можно рассчитать как произведение количества товара в партии и розничной цены товара.

Изучение показателей рентабельности торговой организации необходимо производить в динамике, а также, если возможно, в сравнении с показателями конкурентов и среднерыночными показателями.

## **9. СУЩНОСТЬ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ ПРИБЫЛИ**

### **9.1. Цель, информационное обеспечение и этапы анализа прибыли**

Целью экономического анализа прибыли является выявление резервов повышения эффективности хозяйственно-финансовой деятельности организации в условиях конкуренции.

Информационной базой для анализа прибыли торговой организации служат следующие источники:

1. Бизнес-план организации.
2. Бухгалтерская отчетность:
  - баланс организации (форма № 1);
  - «Отчет о прибылях и убытках» (форма № 2) и его расшифровки по отраслям;
  - «Отчет о движении капитала» (форма № 3);
  - приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5);
  - «Отчет о расходах на реализацию товаров» (форма № 3 баланса организаций потребительской кооперации).
3. Статистическая отчетность:
  - «Отчет о товарообороте и запасах товаров» (форма № 12-торг (товарооборот));
  - «Отчет о розничной торговле» (форма № 1-торг (розница));
  - «Отчет о затратах на производство продукции (работ, услуг)» (форма № 4-ф (затраты));
  - «Отчет о финансовых результатах» (форма № 12-Ф (прибыль));
  - «Отчет по труду» (форма № 1-Т (торг));
  - «Отчет о наличии и движении основных средств и других внеоборотных активов» (форма № 1-ф (ОС));
  - «Отчет по труду и движению работников» (форма № 12-т).
4. Среднерыночные (отраслевые) показатели рентабельности.

Анализ прибыли организаций торговли осуществляется в определенной последовательности согласно следующим этапам (рис. 9):

1. Оценка структуры, выполнения плана и динамики видов прибыли.
2. Оценка влияния факторов на выполнение плана и динамику прибыли.
3. Оценка рентабельности торговой организации и места прибыли в индексном соотношении показателей финансово-хозяйственной деятельности.
4. Изучение распределения и использования прибыли.
5. Оценка прибыли и рентабельности по структурным подразделениям торговой организации (торговым объектам).
6. Определение резервов роста прибыли от торговой деятельности и других видов прибыли.
7. Разработка направлений повышения рентабельности торговой организации.

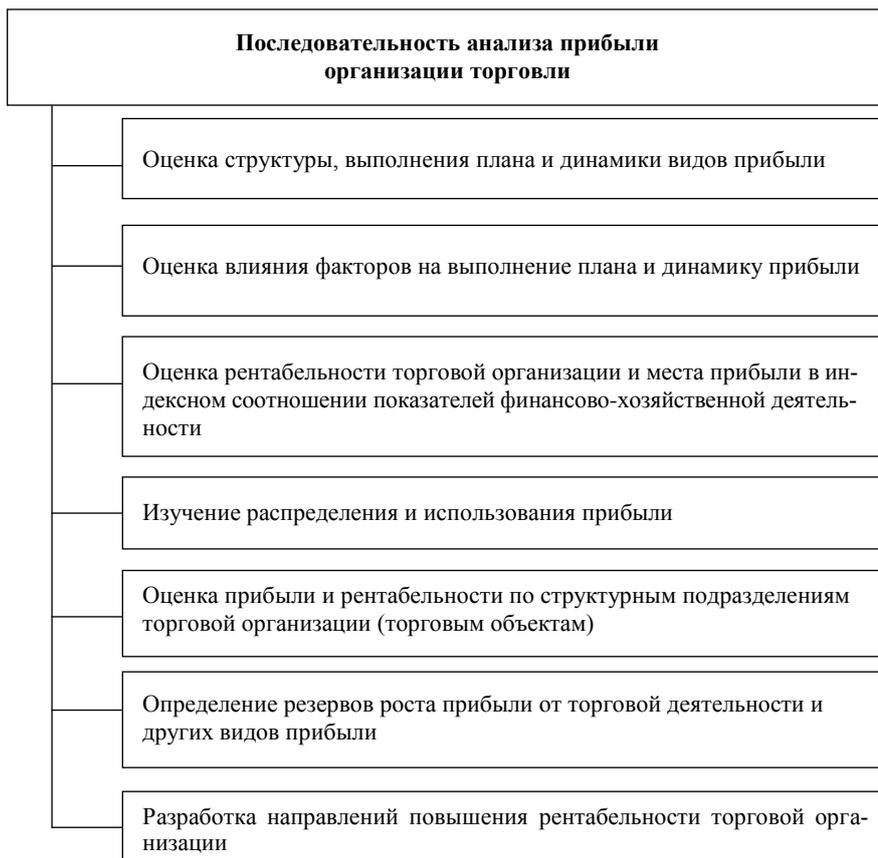


Рис. 9. Этапы анализа прибыли организации торговли

## 9.2. Оценка выполнения плана и динамики прибыли

При оценке выполнения плана прибыли целесообразен расчет следующих показателей:

1. Абсолютное отклонение фактической суммы прибыли за отчетный период от плановой. В отличие от расходов на реализацию товаров и валового дохода от реализации прибыль анализируется только по абсолютному отклонению, так как организацию интересует абсолютный рост прибыли.

2. Абсолютное отклонение фактической суммы прибыли от реализации по отраслям деятельности от плановой.

3. Абсолютное отклонение фактической суммы операционной прибыли и прибыли от внереализационных операций от плана (если эти виды прибыли планируются).

4. Процент выполнения плана прибыли от реализации, прибыли от реализации в торговле, прибыли в целом.

5. Структура плановой и фактической прибыли и ее изменение.

6. Структура плановой и фактической прибыли от реализации (в разрезе отраслей) и ее изменение.

Оценка динамики прибыли проводится при помощи следующих показателей:

- цепных и базисных темпов роста (снижения) видов прибыли;
- цепных и базисных темпов прироста видов прибыли;
- значения 1% прироста прибыли;
- структуры прибыли и ее изменения за ряд лет;
- структуры прибыли от реализации и ее изменения за ряд лет.

Если организация в отчетном году сработала с убытком, то темп снижения прибыли рассчитывается по формуле

$$T_c = \frac{|Y_1| + \Pi_0}{\Pi_0} \cdot 100,$$

где  $T_c$  – темп снижения прибыли;

$Y_1$  – сумма убытка отчетного года по модулю;

$\Pi_0$  – сумма прибыли предыдущего года.

Значение темпа изменения прибыли следует обозначить со знаком минус.  
Для проведения этого этапа анализа рекомендуется использовать таблицы П16–П24.

### 9.3. Методика расчета влияния факторов на изменение прибыли

Факторы, оказывающие влияние на сумму и уровень прибыли, подразделяются на внешние и внутренние.

К внешним относятся следующие факторы:

- уровень развития экономики;
- государственное регулирование организаций в области ценообразования, налогообложения, кредитования;
- изменение цен и тарифов;
- природно-климатические факторы;
- уровень спроса на товары;
- конкуренция;
- уровень покупательской способности населения и др.

К внутренним факторам, непосредственно оказывающим влияние на прибыль торговой организации, относятся следующие:

- изменение объема товарооборота;
- изменение состава и структуры товарооборота;
- изменение уровня валовых доходов;
- изменение уровня переменных расходов на реализацию товаров;
- изменение суммы постоянных расходов;
- эффективность использования экономических ресурсов;
- соотношение операционных доходов и расходов и внереализационных доходов и расходов.

*Влияние изменения объема товарооборота* складывается из изменения цен на товары и изменения физического объема товарооборота.

*Влияние изменения цен* на прибыль от торговой деятельности ( $\Delta\Pi_{цен}$ ) определяется по формуле

$$\Delta\Pi_{цен} = \frac{(T_{дц1} - T_{сц1})P_{0(план)}}{100},$$

где  $T_{дц1}$  – товарооборот отчетного года в действующих ценах;

$T_{сц1}$  – товарооборот отчетного года в сопоставимых ценах;

$P_{0(план)}$  – рентабельность продаж предшествующего года (плановая).

*Влияние изменения физического объема товарооборота* ( $\Delta\Pi_{физ}$ ) рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta\Pi_{физ} = \frac{(T_{сц1} - T_{0(план)})P_{0план}}{100},$$

где  $T_{0(план)}$  – товарооборот предшествующего года (плановый).

*Влияние изменения структуры товарооборота* на прибыль торговли определяется по следующей методике:

- Рассчитывается влияние структуры товарооборота на сумму валовых доходов от реализации.
- Исчисляется влияние структуры товарооборота на сумму расходов по реализации товаров.
- Рассчитывается влияние структуры товарооборота на прибыль по формуле

$$\Delta\Pi_{стр} = \DeltaВД_{стр} - \DeltaОИ_{стр},$$

где  $\Delta\Pi_{стр}$  – влияние структуры товарооборота на прибыль;

$\DeltaВД_{стр}$  – влияние структуры товарооборота на сумму валового дохода от реализации;

$\DeltaОИ_{стр}$  – влияние структуры товарооборота на сумму расходов по реализации товаров.

При прочих равных условиях увеличение доли непродовольственных товаров в товарообороте ведет к увеличению прибыли в связи с их более низкой издержкоемкостью и более высокой доходностью.

*Влияние изменения уровня валового дохода на сумму прибыли* ( $\Delta\Pi_{вд}$ ) от реализации в торговле рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta\Pi_{вд} = \frac{(Y_{вд1} - Y_{вд0(план)})T_1}{100},$$

где  $Y_{вд1}$  – уровень валового дохода отчетного года;

$Y_{вд0(план)}$  – уровень валового дохода предыдущего года (плановый);

$T_1$  – товарооборот отчетного года.

Влияние расходов на прибыль носит не однонаправленный характер, так как с ростом товарооборота переменные расходы растут пропорционально ему в большей или меньшей степени, а постоянные – остаются неизменными от его роста и растут под влиянием других факторов. Поэтому влияние расходов на прибыль нужно рассчитывать отдельно по переменным и отдельно по постоянным статьям.

*Влияние изменения уровня переменных расходов на реализацию товаров* ( $\Delta\Pi_{yPP}$ ) рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta\Pi_{yPP} = \frac{(Y_{PP1} - Y_{PP0(план)})T_1}{100},$$

где  $Y_{PP1}$  – уровень переменных расходов на реализацию товаров отчетного года;

$Y_{PP0(план)}$  – уровень расходов на реализацию товаров предшествующего года (плановый).

*Влияние постоянных расходов* определяется прямым счетом по формуле

$$\Delta\Pi_{PP} = PP_1 - PP_{0(план)},$$

где  $\Delta\Pi_{PP}$  – влияние суммы постоянных расходов на прибыль;

$PP_1$  – сумма постоянных расходов в отчетном году;

$PP_{0(план)}$  – сумма постоянных расходов предшествующего года (плановая).

Аналогичным образом определяется влияние изменения уровня и суммы каждой статьи расходов на прибыль.

Автором методики анализа формирования прибыли в многоотраслевых организациях потребительской кооперации Е. Г. Толкачевой предложено несколько усовершенствовать традиционный факторный анализ прибыли [28, с. 30] путем использования следующей формулы:

$$Pr = \frac{T(Yвд - Ypn)}{100} - PP,$$

где  $Pr$  – прибыль от реализации;

$T$  – товарооборот;

$Yвд$  – уровень валового дохода от реализации;

$Ypn$  – уровень переменных расходов;

$PP$  – сумма постоянных расходов.

Расчет влияния факторов производится методом цепной подстановки путем построения аналитической таблицы. Значение этой методики в том, что она не искажает истинных причин изменения прибыли. При применении традиционной методики возникает такое противоречие, что рост товарооборота в отчетном году при убыточной работе в предшествующем периоде ведет при росте уровня валовых доходов и снижении уровня расходов к росту убытка, а не увеличению прибыли.

Влияние внешних факторов государственного регулирования деятельности торговой организации, связанных с ценообразованием и кредитованием, можно оценить путем сопоставления темпов изменения уровней валового дохода, расходов по кредиту и рентабельности. Если темп изменения уровня валового дохода и расходов по кредиту превышает темп изменения уровня рентабельности, то политика в области ценообразования и кредитования негативно влияет на прибыль, т. е. ограничение размеров торговых надбавок и высокие процентные ставки за кредит ведут к снижению уровня и доли прибыли в валовом доходе от реализации и, следовательно, к снижению эффективности работы торговой организации в целом.

От эффективности использования экономических ресурсов во многом зависит объем получаемой прибыли.

*Влияние эффективности использования трудовых ресурсов* можно рассчитать по следующей формуле:

$$\Delta\Pi_{нт} = \frac{\Delta T_{нт} \cdot P_{0(план)}}{100},$$

где  $\Delta\Pi_{нт}$  – изменение прибыли за счет изменения эффективности использования трудовых ресурсов;

$\Delta T_{нт}$  – изменение товарооборота под воздействием производительности труда;

$P_{0(план)}$  – рентабельность продаж предшествующего периода (плановая).

*Влияние эффективности использования оборотных средств* рассчитывается по формуле

$$\Delta\Pi_{ос} = \frac{\Delta T_{об} \cdot P_{0(план)}}{100},$$

где  $\Delta\Pi_{ос}$  – изменение прибыли за счет изменения эффективности использования оборотных средств;

$\Delta T_{об}$  – изменение товарооборота под воздействием скорости товарного обращения, раз.

*Влияние эффективности использования основных средств* определяется по следующей формуле:

$$\Delta\Pi_{оф} = \frac{\Delta T_{фо} \cdot P_{0(план)}}{100},$$

где  $\Delta\Pi_{оф}$  – влияние на сумму прибыли эффективности использования основных фондов;

$\Delta T_{фо}$  – изменение товарооборота под влиянием фондоотдачи.

Рассчитывается влияние вышеизложенных факторов на прибыль от реализации в торговле.

*Расчет влияния операционных и внереализационных доходов и расходов* производится методом прямого счета, т. е. вычитания от операционных доходов операционных расходов и от доходов от внереализационных операций расходов по этим операциям. Превышение доходов над расходами прямым образом оказывает влияние на увеличение прибыли за отчетный период.

Факторный анализ является основой для расчета резервов роста прибыли и рентабельности на предстоящий период, а его результаты оформляются в отдельной таблице (табл. П25).

#### 9.4. Оценка рентабельности, распределения и использования прибыли

Оценка рентабельности функционирования торговой организации производится согласно системе показателей, предложенной в главе 7 (таблицы П26, П27), путем расчета темпов и размеров изменения показателей рентабельности за ряд лет. На этом этапе анализа прибыли необходимо оценить место прибыли в соотношении темпов роста показателей финансово-хозяйственной деятельности. Показатели рентабельности будут увеличиваться в том случае, если прибыль будет расти более быстрыми темпами, чем другие показатели результатов деятельности, объемов деятельности, ресурсов и затрат. Для этой оценки используются следующие соотношения:

$$T_{нч} > T_n;$$

$$T_{nm} > T_{вд} > T_m > T_{эп} > T_p > T_ч,$$

где  $T_{нч}$  – темп роста чистой прибыли;

$T_n$  – темп роста прибыли;

$T_{nm}$  – темп роста прибыли от реализации в торговле;

$T_{вд}$  – темп роста валового дохода от реализации;

$T_m$  – темп роста товарооборота;

$T_{эп}$  – темп роста экономических ресурсов;

$T_p$  – темп роста расходов по реализации товаров;

$T_ч$  – темп роста численности работников.

Для углубления этого этапа анализа также возможен расчет факторов, влияющих на отдельные показатели рентабельности.

Так, например, показатели рентабельности экономических ресурсов можно представить следующими формулами:

$$P_{ок} = \frac{\Pi_m \cdot 100}{T} \cdot \frac{T}{OC_m} = P_m \cdot O_{ос};$$

$$P_{осн к} = \frac{\Pi_m \cdot 100}{T} \cdot \frac{T}{O\Phi_m} = P_m \cdot \Phi O;$$

$$P_{мп} = \frac{\Pi_m \cdot 100}{T} \cdot \frac{T}{\Phi ЗП} = P_m \cdot T O,$$

где  $P_{ок}$  – рентабельность оборотного капитала;

$\Pi_m$  – прибыль от реализации в торговле;

$T$  – товарооборот;

$OC_m$  – стоимость оборотных средств торговли;

$O_{ос}$  – оборачиваемость оборотных средств, раз;

$P_{осн к}$  – рентабельность основного капитала;

$O\Phi_m$  – стоимость основных средств торговли;

$P_m$  – рентабельность товарооборота (продаж);

$\Phi O$  – фондоотдача;

$P_{мп}$  – рентабельность трудовых ресурсов;

$\Phi ЗП$  – фонд заработной платы работников торговли;

$T O$  – трудоотдача.

Влияние вышеуказанных факторов производится методом цепной подстановки.

Кроме того, методом процентных чисел можно рассчитать влияние на рентабельность *изменения структуры экономических ресурсов* по следующей методике (табл. П28):

- Рассчитывается структура экономических ресурсов в отчетном и базисном годах, т. е. доля фонда за-

рабочей платы, основных и оборотных средств в стоимости ресурсов.

- Определяются процентные числа путем умножения структуры ресурсов за предшествующий и отчетный годы на соответствующую рентабельность вида ресурса за предшествующий год.
- Рассчитываются общие процентные числа за отчетный и базисный годы как суммы процентных чисел по каждому виду ресурса.
- Влияние на рентабельность определяется как разница между процентными числами, деленная на 100%.

Оценка *распределения и использования прибыли* идет при помощи следующих показателей:

- удельного веса платежей в бюджет в составе прибыли и их изменения в динамике;
- доли чистой прибыли и изменения этой доли в динамике;
- удельного веса фондов накопления, потребления и других фондов в составе чистой прибыли и изменения этого удельного веса в динамике.

В ходе данного этапа анализа оценивается своевременность и правильность расчетов платежей из прибыли в бюджет с целью верного определения объема налогообложения и предотвращения штрафных санкций (табл. П29).

Оценка *прибыли и рентабельности по структурным подразделениям торговой организации (торговым объектам)* идет при помощи следующих показателей:

- степени выполнения плана прибыли по каждому структурному подразделению (торговому объекту);
- рентабельности, размеров ее отклонения и темпов изменения по каждому структурному подразделению (торговому объекту) торговой организации.

### 9.5. Методические подходы к расчету резервов роста прибыли и рентабельности. Направления роста прибыли и рентабельности

Этот этап анализа проводится с целью изыскания дополнительных резервов роста прибыли и рентабельности.

Особую актуальность в настоящее время приобретает изыскание резервов роста прибыли, особенно в торговых организациях, где уровень рентабельности невысок относительно организаций других отраслей народного хозяйства.

В зарубежной и отечественной экономической литературе предлагается несколько трансформировать традиционный факторный анализ рентабельности путем введения факторов второго порядка в следующую формулу рентабельности продаж:

$$P_m = \frac{\Pi \cdot 100}{T} = \frac{(ВДр - Рр)100}{T_{\text{физ}} \cdot У_{\text{ц}}},$$

где  $P_m$  – рентабельность продаж;

$\Pi$  – прибыль от реализации в торговле;

$T$  – товарооборот;

$ВДр$  – валовые доходы от реализации;

$Рр$  – расходы на реализацию товаров;

$T_{\text{физ}}$  – физический объем товарооборота;

$У_{\text{ц}}$  – индекс цен.

Расчет факторов рекомендуется производить по форме табл. 5.

Таблица 5. Алгоритм расчета факторов, связанных с доходами, расходами и объемом деятельности, влияющих на рентабельность продаж торговой организации

Показатели	Условное обозначение	Базисный год	Отчетный год	Подстановка			
				$\frac{ВД_1 - Рр_0}{T_0} \cdot 100$	$\frac{ВД_1 - Рр_1}{T_0} \cdot 100$	$\frac{ВД_1 - Рр_1}{T_1} \cdot 100$	$\frac{ВД_1 - Рр_1}{T_1 \cdot У_{\text{ц}}} \cdot 100$
Валовые доходы от реализации	$ВДр$	0	1	1	1	1	1
Расходы на реализацию товаров	$Рр$	0	1	0	1	1	1
Физический объем товарооборота	$T_{\text{физ}}$	0	1	0	0	1	1
Индекс потребительских цен	$У_{\text{ц}}$	1	1	0	0	0	1

Рентабельность продаж, %	$P_m$	Рентабельность базисного года ( $P_0$ )	Рентабельность отчетного года ( $P_1$ )	Скорректированный показатель рентабельности ( $P_I$ )	Скорректированный показатель рентабельности ( $P_{II}$ )	Скорректированный показатель рентабельности ( $P_{III}$ )	Скорректированный показатель рентабельности ( $P_{IV}$ )
--------------------------	-------	---	---	---	--	---	--

Непосредственное влияние факторов рассчитывается по следующим формулам:

$$\Delta P_m = P_1 - P_0;$$

$$\Delta BД = P_1 - P_0;$$

$$\Delta Pp = P_{II} - P_I;$$

$$\Delta T_{физ} = P_{III} - P_{IV};$$

$$\Delta Y_u = P_{IV} - P_{III}.$$

Несомненно, вышеизложенные подходы являются основой для расчета резервов роста прибыли и рентабельности торговых организаций. В учебной литературе по экономике торговли такие авторы, как А. М. Фридман, Л. И. Кравченко предлагают ряд методик расчета резервов роста основных показателей хозяйственно-финансовой деятельности, в том числе и прибыли.

Однако современные условия хозяйствования, на наш взгляд, требуют совершенствования методических подходов к расчету резервов роста прибыли и рентабельности торговых организаций. С учетом вышеизложенного предлагается рассчитывать показатели недополученной прибыли, возможной прибыли и возможной рентабельности основного вида деятельности торговой организации.

Резервы роста прибыли и рентабельности традиционно определяются на основании расчета возможной рентабельности с учетом отрицательного воздействия факторов на рентабельность по формуле

$$P_{возм} = P + \sum \Phi_{отр},$$

где  $P_{возм}$  – возможный уровень рентабельности с учетом отрицательного влияния факторов на прибыль, %;

$P$  – рентабельность отчетного года;

$\sum \Phi_{отр}$  – процентное выражение отрицательного влияния факторов на рост рентабельности.

Сумма отрицательного влияния факторов и есть резерв роста рентабельности.

Далее возможен расчет суммы недополученной прибыли при фактических расходах по кредиту в результате отрицательного воздействия факторов на товарооборот и рентабельность по следующей формуле:

$$П_{нед} = \frac{T_1 \sum \Phi_{отр}}{100},$$

где  $П_{нед}$  – сумма недополученной прибыли;

$T_1$  – товарооборот отчетного года.

Совершенствуя анализ, на основании суммы недополученной прибыли можно рассчитать возможную сумму средней заработной платы, которую могли бы получить работники торговли, по формуле

$$C\bar{ЗП}_{возм} = C\bar{ЗП}_1 + \frac{П_{нед} \cdot Д_{фн}}{\bar{Ч}_1 \cdot 100},$$

где  $C\bar{ЗП}_{возм}$  – возможная сумма средней заработной платы работников торговли в отчетном году;

$C\bar{ЗП}_1$  – фактическая сумма средней заработной платы отчетного года;

$Д_{фн}$  – доля расходов на оплату труда в прибыли отчетного года;

$\bar{Ч}_1$  – среднесписочная численность работников в отчетном году.

Кроме того, для глубины анализа, по нашему мнению, можно рассчитать недополученную прибыль с учетом возможного снижения расходов по кредиту следующим образом:

• Сумма недополученных собственных оборотных средств ( $СОС_{нед}$ ) в результате недополученной прибыли определяется по формуле

$$СОС_{нед} = \frac{П_{нед} \cdot Д_{фн_{сос}}}{100},$$

где  $Д_{фн_{сос}}$  – доля фонда пополнения собственных оборотных средств в прибыли за отчетный период.

• Возможная доля собственных оборотных средств в оплате товаров ( $Д_{в_{сос}}$ ) исчисляется по следующей формуле:

$$Дв_{coc} = \frac{\overline{COC}_ф + COC_{нед}}{\overline{TЗ}} \cdot 100,$$

где  $\overline{COC}_ф$  – фактическая среднегодовая сумма собственных оборотных средств в оплате товаров;  
 $\overline{TЗ}$  – среднегодовая стоимость товарных запасов.

• Возможная среднегодовая стоимость заемных средств ( $\overline{ЗC}_{возм}$ ), вложенных в товарные запасы, определяется по формуле

$$\overline{ЗC}_{возм} = \overline{TЗ} \left( 1 - \frac{Дв_{coc}}{100} \right).$$

• Возможная сумма расходов по кредиту ( $PK_в$ ) исчисляется по следующей формуле:

$$PK_в = \frac{\overline{ЗC}_{возм} \cdot \%к}{100},$$

где  $\%к$  – ставка банка (среднегодовая) за пользование кредитами.

• Сумма экономии расходов по кредиту ( $\mathcal{E}_{рк}$ ) или недополученной прибыли определяется по формуле

$$\mathcal{E}_{рк} = PK_ф - PK_{возм},$$

где  $PK_ф$  – фактические расходы по кредиту;

$PK_{возм}$  – возможные расходы по кредиту.

• Сумма недополученной прибыли ( $\Pi_{нед2}$ ) с учетом возможного сокращения расходов по кредиту исчисляется по формуле

$$\Pi_{нед2} = \Pi_{нед1} + \mathcal{E}_{рк1}.$$

• Возможный уровень рентабельности продаж с учетом недополученной прибыли ( $P_{возм2}$ ) определяется по следующей формуле:

$$P_{возм2} = \frac{\Pi_1 + \Pi_{нед2}}{T_1},$$

где  $\Pi_1$  – прибыль от реализации в торговле отчетного года;

$T_1$  – товарооборот отчетного года.

Так как в предполагаемой методике не учтены упущенные возможности роста розничного товарооборота, то для полноты анализа необходимо в комплексе рассчитывать резервы роста товарооборота и прибыли.

Таким образом, для дальнейшего углубления анализа и определения резервов роста прибыли и рентабельности необходимо рассчитать следующие показатели:

• Возможную сумму прибыли с учетом фактического уровня рентабельности ( $\Pi_{возм1}$ ) по формуле

$$\Pi_{возм1} = \frac{T_{возм} \cdot P_1}{100},$$

где  $T_{возм}$  – возможный объем товарооборота с учетом отрицательного воздействия факторов на его рост ( $T_1 + \sum \Phi_{отр}$ ).

• Возможную сумму прибыли с учетом фактического уровня рентабельности и недополученной прибыли ( $\Pi_{возм2}$ ) в результате отрицательного воздействия других факторов по следующей формуле:

$$\Pi_{возм2} = \Pi_{возм1} + \Pi_{нед2}.$$

• Возможный уровень рентабельности ( $P_{возм3}$ ) по формуле

$$P_{возм3} = \frac{\Pi_{возм2}}{T_{возм}} \cdot 100.$$

• Резерв роста рентабельности ( $P_{рент}$ ) по следующей формуле:

$$P_{рент} = P_{возм3} - P_1.$$

На наш взгляд, применение вышеизложенных методических подходов, во-первых, будет способствовать повышению уровня как аналитической работы (рост недополученной прибыли в отчетном году), так и процесса планирования путем более точного экономического обоснования плановой прибыли и рентабельности; во-вторых, будет являться фактором роста прибыли и рентабельности основного вида деятельности организаций торговли, что, в свою очередь, повысит социально-экономическую эффективность их функционирования на рынке.

Кроме того, резервами роста прибыли являются:

- упущенные возможности снижения расходов на реализацию в отчетном году и других расходов;
- упущенные возможности роста валового дохода от реализации и других доходов;
- сумма недополучения прибыли в результате невыполнения плана прибыли по структурным подразделениям (торговым объектам);
- сумма недополучения прибыли в результате убыточной работы отдельных структурных подразделений;
- возможности роста прибыли за счет изучения опыта работы однотипных организаций (торговых объектов) с более высоким уровнем рентабельности;
- упущенные возможности роста прибыли за счет достижения наибольшей доли рынка, занимаемой организацией в регионе;
- суммы отрицательного воздействия других факторов на прибыль торговой организации.

Систематизацию резервов прибыли и рентабельности рекомендуется отразить в форме табл. ПЗ0.

Завершающим этапом анализа прибыли является разработка направлений роста рентабельности торговой организации по достижению неиспользованных резервов ее роста. Наиболее общими из них являются следующие:

- увеличение физического объема розничного товарооборота;
- увеличение доли непродовольственных товаров с учетом глубокого изучения структуры спроса на эти товары;
- рост доли собственных средств в оплате товаров;
- внедрение инновационных форм и методов продаж;
- совершенствование уровня плано-аналитической работы;
- повышение эффективности коммерческой деятельности по закупке и реализации товаров (партий товаров), своевременное взыскание с поставщиков штрафных санкций;
- применение гибких ценовых стратегий, учитывающих эластичность спроса на различные товарные группы;
- соблюдение режима экономии ресурсов и усиление экономической заинтересованности работников в этой экономии.

## **10. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ ПРИБЫЛИ**

### **10.1. Цель и информационная база планирования прибыли**

В современных условиях хозяйствования торговые организации планируют прибыль самостоятельно с учетом нормативных актов, регулирующих их работу. Целью планирования прибыли является определение экономического обоснования ее размера с учетом упущения резервов ее роста в предшествующем периоде.

При планировании прибыли используется следующая исходная информация:

- результаты анализа хозяйственно-финансовой деятельности за предшествующие годы;
- ожидаемые данные о товарообороте, доходах, расходах на реализацию товаров в текущем году;
- планы расходов на реализацию товаров и валовых доходов от реализации.

Основное место в планировании прибыли занимает расчет прибыли от реализации по ее составляющим (прибыли от торговли, прибыли других отраслей деятельности).

Прибыль от операционных доходов и расходов и от внеоперационных операций является видом прибыли, не подлежащей точному расчету на перспективу.

Как и при планировании валовых доходов от реализации и расходов на реализацию товаров, к планированию прибыли необходимо применить многовариантный подход.

В процессе разработки плана прибыли используются следующие методы и приемы:

- прямой счет;
- определение прибыли на основании минимальной рентабельности;
- определение прибыли исходя из потребности в финансовых ресурсах для развития организации;
- метод скользящей средней;
- экономико-математическое моделирование.

### **10.2. Сущность альтернативных подходов к расчету плана прибыли**

Расчет плана прибыли по нескольким методам (вариантам) является первым этапом планирования прибыли.

*Метод прямого счета* основан на расчете плана прибыли от реализации исходя из плановых величин доходов и расходов на реализацию товаров. Согласно этому методу план прибыли рассчитывается по следующей формуле:

$$\Pi_n = BД_n - Pn,$$

где  $\Pi_n$  – план прибыли от реализации в торговле;

$BД_n$  – план валового дохода от реализации;

$Pn$  – план расходов на реализацию товаров.

Плановая прибыль производства рассчитывается по формуле

$$\Pi_n = B_n - НП_n - СБ_n,$$

где  $B_n$  – плановая сумма выручки от произведенной продукции;

$НП_n$  – плановая сумма налогов и платежей в выручке;

$СБ_n$  – плановая себестоимость реализованной продукции.

На основании *минимальной рентабельности* планируется чистая прибыль ( $\Pi_{\min_{\text{чист}}}$ ), которая определяется по следующей формуле:

$$\Pi_{\min_{\text{чист}}} = \frac{K_n \cdot P_{\min}}{100 - Д_n},$$

где  $K_n$  – сумма собственного капитала торговой организации в плановом году;

$P_{\min}$  – минимальная рентабельность (соответствует годовой ставке банковского процента по депозиту);

$Д_n$  – доля налогов и платежей в прибыли отчетного года, %.

Рассчитанная по этому методу прибыль должна заинтересовывать организацию в своей деятельности.

Исходя из *потребности в финансовых ресурсах* прибыль за отчетный период планируется по следующей методике:

1. Исходя из плана экономического и социального развития определяются суммы средств, направляемые на следующие цели:

- финансирование инвестиций (строительство, модернизацию) – по формуле

$$\Pi_{\text{кв}} = По_{\text{кв}} - A - Д_c,$$

где  $\Pi_{\text{кв}}$  – потребность в инвестициях из прибыли;

$По_{\text{кв}}$  – общая потребность в инвестициях на планируемый год;

$A$  – амортизационные отчисления (плановые);

$Д_c$  – долгосрочные ссуды банка в плановом году;

- пополнение собственного оборотного капитала – по формуле

$$\Pi_{\text{coc}} = \frac{По_{\text{coc}} \cdot Д_y}{100},$$

где  $\Pi_{\text{coc}}$  – потребность торговой организации в собственных оборотных средствах в плановом году;

$По_{\text{coc}}$  – общая потребность в оборотных средствах;

$Д_y$  – доля собственных оборотных средств в оплате товаров, %;

• материальную поддержку и социальное развитие работников (выплату дополнительной заработной платы, приобретение путевок, оплату проезда, питание, строительство жилья и другие нужды);

- финансирование других мероприятий (благотворительный фонд, резервный фонд и др.);

- выплату дивидендов, погашение экономических санкций и отчисления вышестоящим организациям.

Сумма этих средств будет составлять плановую чистую прибыль торговой организации.

2. Определяется плановая прибыль ( $\Pi_n$ ) по следующей формуле:

$$\Pi_n = \frac{\Pi_{\text{чн}} \cdot 100}{100 - Д_{\text{нб}}},$$

где  $\Pi_{\text{чн}}$  – плановая чистая прибыль;

$Д_{\text{нб}}$  – доля налогов из прибыли за отчетный период, %.

По *методу скользящей средней* можно спланировать как прибыль от реализации в торговле, так и прибыль в целом по организации.

За предшествующие планируемому году 5 лет берется уровень рентабельности продаж или уровень итоговой рентабельности торговой организации. На основании размеров изменения этих уровней рассчитываются средние величины отрезков динамического ряда. Затем определяется средний прирост размера изменения уровня рентабельности. Плановый размер изменения уровня рентабельности рассчитывается по следующей формуле:

$$\Pi_p = \bar{K}_n + 2\bar{\Delta},$$

где  $P_p$  – плановый размер изменения рентабельности;

$\bar{K}_n$  – средняя величина размера изменения рентабельности последней части динамического ряда, %;

$\bar{\Delta}$  – среднегодовой размер прироста рентабельности.

Рентабельность планового периода рассчитывается как сумма рентабельности отчетного года и планового размера ее изменения по формуле

$$P_{пл} = P_1 + P_p,$$

где  $P_{пл}$  – плановая рентабельность товарооборота (итоговая);

$P_1$  – рентабельность отчетного года.

Плановая сумма прибыли рассчитывается как произведение плановой рентабельности и товарооборота, деленное на 100.

При расчете всей прибыли по этому методу необходимо брать валовую выручку организации.

*Экономико-математическое моделирование* заключается в том, что прибыль планируется на основании корреляционно-регрессионной зависимости между прибылью и факторами, ее определяющими. Этот метод возможен при наличии соответствующего программного обеспечения.

Результаты планирования прибыли целесообразно сводить в единую таблицу для определения оптимального варианта размера плана прибыли. Для достижения оптимальности в планировании необходимо учесть упущенные возможности в росте валового дохода, розничного товарооборота в отчетном году и снижения расходов на реализацию товаров.

Проверка плана прибыли осуществляется путем сопоставления плановых темпов роста показателей:

$$T_{Пмн} > T_{Пн} > T_{ВДн} > T_{Тн} > T_{Рн},$$

где  $T_{Пмн}$  – плановый темп роста прибыли от реализации в торговле;

$T_{Пн}$  – плановый темп роста прибыли;

$T_{ВДн}$  – плановый темп роста валового дохода от реализации;

$T_{Тн}$  – плановый темп роста товарооборота;

$T_{Рн}$  – плановый темп роста расходов на реализацию товаров.

На этом этапе также рассчитываются плановые показатели рентабельности.

На завершающем этапе планирования прибыли производится ее распределение по периодам года исходя из удельного веса прибыли предшествующего года по кварталам и месяцам, а также по объектам торговой сети, где ведется учет валовых доходов и расходов.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ТЕСТЫ

Закончите фразу, выбрав наиболее правильные и полные варианты ответов.

### *Вариант 1*

1. Совокупный доход организации торговли состоит из следующих структурных элементов:

- а) валового дохода от реализации, операционных доходов, внереализационных доходов;
- б) валового дохода от реализации, хозрасчетного дохода, чистого дохода;
- в) валового дохода от реализации, доходов других отраслей деятельности, операционных доходов, внереализационных доходов;
- г) доходов от реализации, хозрасчетного дохода, внереализационных доходов.

2. Валовой доход от реализации представляет собой:

- а) выручку от реализации товаров;
- б) часть стоимости товара, которая предназначена для покрытия расходов и образования прибыли;
- в) часть стоимости товара, которая предназначена для покрытия расходов по реализации;
- г) разницу между продажной и покупной стоимостью товара.

3. Валовые доходы от реализации классифицируются по следующим признакам:

- а) по источникам образования и по видам;
- б) по структуре формирования;
- в) по структуре распределения;
- г) по формам и типам.

4. Основным источником формирования валовых доходов от реализации является:

- а) прибыль;

- б) торговая надбавка;
- в) товарооборот;
- г) покупная стоимость товара.

5. Торговые надбавки устанавливаются в процентах:

- а) к покупной стоимости товара без НДС;
- б) к покупной стоимости товара с НДС;
- в) к продажной стоимости без НДС;
- г) к сумме прибыли и нематериальных затрат.

6. Чистая продукция торговли представляет собой:

- а) сумму расходов на оплату труда работников и прибыли от реализации в торговле;
- б) сумму расходов на оплату труда работников и прибыли отчетного периода;
- в) сумму расходов на оплату труда работников торговли и чистой прибыли от торговой деятельности;
- г) валовой доход минус сумма расходов на оплату труда работников торговли.

7. Состав валового дохода от реализации можно представить следующим образом:

- а)  $Pr + Pr + H + COC$  ;
- б)  $Pr + Pr$  ;
- в)  $Pr + Pr + H + НДС + COC$  ;
- г)  $Pr + Pr + НДС + COC$ ,

где  $Pr$  – прибыль от реализации в торговле;

$Rp$  – расходы на реализацию (издержки обращения);

$H$  – неналоговые платежи;

$COC$  – отчисления на пополнение собственных оборотных средств;

$НДС$  – сумма налога на добавленную стоимость.

8. Доходность текущих расходов торговли рассчитывается следующим образом:

- а)  $\frac{\text{Валовой доход от реализации}}{\text{Расходы на реализацию}}$  ;
- б)  $\frac{\text{Совокупный доход}}{\text{Расходы на реализацию}}$  ;
- в)  $\frac{\text{Розничный товарооборот}}{\text{Расходы на реализацию}}$  ;
- г)  $\frac{\text{Хозрасчетный доход}}{\text{Расходы на реализацию}}$  .

9. Пересчет размера торговой надбавки в уровень валового дохода проводится следующим образом:

- а)  $\frac{\text{Размер торговой надбавки}}{100 + \frac{\text{Размер торговой надбавки}}{100} + \frac{\text{Размер оптовой надбавки}}{100}} \cdot 100$ ;
- б)  $\frac{\text{Средний размер торговой надбавки по организации}}{\left(100 + \frac{\text{Средний размер торговой надбавки}}{100} + \frac{\text{Средний размер оптовой надбавки}}{100}\right) \cdot \frac{\text{Кэф-фициент ставки НДС}}{\text{Кэф-фициент ставки акциза}}} \cdot 100$ ;
- в)  $\frac{\text{Средний размер торговой надбавки}}{\left(100 + \frac{\text{Средний размер торговой надбавки}}{100} + \frac{\text{Средний размер оптовой надбавки}}{100}\right) \cdot \text{Кэффициент ставки НДС}} \cdot 100$ ;

г) нет верного ответа.

10. Пересчет уровня валового дохода в размер торговой надбавки по организации розничной торговли производится следующим образом:

- а)  $\frac{\text{Уровень валового дохода от реализации}}{100 - \text{Уровень валового дохода от реализации}} \cdot 100$ ;
- б)  $\frac{\text{Уровень валового дохода от реализации}}{100 - \text{Уровень валового дохода} - \text{Индекс ставки НДС}} \cdot 100$ ;
- в)  $\frac{\text{Уровень валового дохода от реализации}}{100 - \frac{\text{Уровень валового дохода}}{\text{Средневзвешенная ставка НДС в процентах к товарообороту}}} \cdot 100$ ;
- г)  $\frac{\text{Уровень валового дохода от реализации}}{100 - \text{Уровень валового дохода от реализации} - \text{Ставка НДС}} \cdot 100$ .

### Вариант 2

1. Хозрасчетный доход торговли рассчитывается следующим образом:

- а) как сумма расходов на оплату труда в прибыли от реализации в торговле;
- б) как сумма расходов на оплату труда без налогов и отчислений и чистой прибыли от реализации в торговле;
- в) как сумма фонда заработной платы работников торговли и прибыли от реализации в торговле;
- г) нет верного ответа.

2. Уровень валового дохода от торговой деятельности рассчитывается следующим образом:

- а)  $\frac{\text{Сумма валового дохода торговли}}{\text{Розничный товарооборот}} \cdot 100$ ;
- б)  $\frac{\text{Сумма валового дохода торговли}}{\text{Розничный товарооборот с оборотом общественного питания}} \cdot 100$ ;
- в)  $\frac{\text{Сумма дохода от реализации}}{\text{Выручка от реализации продукции}} \cdot 100$ ;
- г)  $\frac{\text{Совокупный доход}}{\text{Розничный товарооборот}} \cdot 100$ .

3. Размер изменения уровня валового дохода рассчитывается следующим образом:

- а) *Валовой доход отчетного года – Валовой доход предшествующего года;*
- б) *Плановый уровень валового дохода – Уровень валового дохода отчетного года;*
- в) *Уровень валового дохода отчетного года – Уровень валового дохода предшествующего года;*
- г)  $\frac{\text{Уровень валового дохода отчетного года}}{\text{Уровень валового дохода предшествующего года}} \cdot 100$ .

4. Влияние цен на изменение суммы валового дохода рассчитывается следующим образом:

- а)  $\frac{\left( \frac{\text{Товарооборот отчетного года}}{\text{в действующих ценах}} - \frac{\text{Плановый товарооборот}}{\text{Плановый уровень валового дохода}} \right)}{100}$  ;
- б)  $\frac{\left( \frac{\text{Товарооборот отчетного года}}{\text{в действующих ценах}} - \frac{\text{Товарооборот отчетного года}}{\text{в сопоставимых ценах}} \right) \cdot \frac{\text{Уровень валового дохода предшествующего года}}{100}}$  ;
- в)  $\left( \frac{\text{Товарооборот отчетного года}}{\text{в сопоставимых ценах}} - \frac{\text{Плановый товарооборот}}{\text{Плановый уровень валового дохода}} \right)$  ;
- г)  $\left( \frac{\text{Товарооборот отчетного года}}{\text{предшествующего года}} - \frac{\text{Товарооборот предшествующего года}}{\text{Уровень валового дохода предшествующего года}} \right)$

5. Доходность экономических ресурсов торговли рассчитывается следующим образом:

- а)  $\frac{\text{Валовой доход от реализации}}{\text{Стоимость экономических ресурсов торговли}}$ ;
- б)  $\frac{\text{Чистая продукция}}{\text{Среднегодовая стоимость капитала}}$ ;
- в)  $\frac{\text{Хозрасчетный доход}}{\text{Товарооборот}}$ ;
- г)  $\frac{\text{Совокупный доход}}{\text{Среднегодовая стоимость капитала}}$ .

6. На основании ассортиментной структуры плана товарооборота план валового дохода по товарной группе рассчитывается следующим образом:

- а)  $\frac{\text{Товарооборот по товарной группе} \cdot \text{Фактический уровень торговой надбавки}}{100}$ ;
- б)  $\frac{\text{План товарооборота по товарной группе} \cdot \text{Размер торговой надбавки}}{100}$ ;
- в)  $\frac{\text{План товарооборота по товарной группе} \cdot \text{Плановый уровень торговой надбавки}}{100}$ ;
- г)  $\frac{\text{Товарооборот по товарной группе} \cdot \text{Плановый размер торговой надбавки}}{100}$ .

7. На основании достижения желаемой прибыли расчет плана валового дохода производится следующим образом:

- а)  $\frac{\text{Плановая желаемая прибыль от реализации в торговле} + \text{План расходов на реализацию}}{\text{Сложившийся уровень рентабельности продаж} \cdot \text{План товарооборота}}$ ;
- б)  $\frac{\text{Плановый уровень рентабельности продаж} \cdot \text{Фактический товарооборот}}{100}$ ;
- в)  $\frac{\text{Плановый уровень рентабельности продаж} \cdot \text{Фактический товарооборот}}{100}$ ;
- г)  $\frac{\left( \frac{\text{Плановая чистая прибыль} + \text{План расходов на реализацию}}{100 - \text{Сумма ставок налоговых отчислений с прибыли}} \right) \cdot 100}{\text{Сумма ставок налоговых отчислений с прибыли}}$ .

8. Критическая величина валового дохода от реализации рассчитывается по следующей формуле:

- а)  $\frac{\text{Фактическая сумма расходов на реализацию}}{\text{Коэффициент покрытия переменных затрат}}$ ;
- б)  $\frac{\text{Плановая сумма расходов на реализацию}}{\text{Коэффициент покрытия постоянных затрат}}$ ;
- в)  $\frac{\text{Плановая сумма постоянных затрат}}{\text{Коэффициент покрытия расходов на реализацию}}$ ;
- г)  $\frac{\text{Плановая сумма постоянных расходов}}{\text{Коэффициент покрытия переменных затрат}}$ .

9. Запас финансовой прочности по валовому доходу рассчитывается следующим образом:

- а)  $\frac{\left( \frac{\text{План валового дохода} - \text{Критическая величина}}{\text{валового дохода}} \right) 100}{\text{План валового дохода}}$ ;
- б)  $\frac{\left( \frac{\text{Критическая величина} - \text{План расходов на реализацию}}{\text{валового дохода}} \right) 100}{\text{План валового дохода}}$ ;
- в)  $\frac{\left( \frac{\text{Критическая величина} - \text{План постоянных расходов на реализацию}}{\text{валового дохода}} \right) 100}{\text{План валового дохода}}$ ;

г) нет верного ответа.

10. Не относятся к внереализационным следующие виды доходов:

- а) полученная арендная плата;  
 б) выручка от продажи основных фондов;  
 в) полученные штрафы;  
 г) сумма процентов за хранение средств в банке.

### Вариант 3

1. По отраслям деятельности в торговой организации прибыль классифицируется следующим образом:

- а) оптовая торговля, общественное питание, заготовительная отрасль, производство;  
 б) розничная торговля, оптовая торговля, общественное питание, заготовительная отрасль, производство;  
 в) розничная торговля, оптовая торговля, заготовительная отрасль, производство;  
 г) розничная торговля, оптовая торговля, общественное питание, производство и другие отрасли.

2. По отражению в учете и отчетности прибыль различают следующим образом:

- а) от розничной и оптовой торговли;  
 б) бухгалтерская и торговая;  
 в) бухгалтерская и экономическая;  
 г) торговая и экономическая.

3. Чистая прибыль рассчитывается следующим образом:

- а) *Прибыль отчетного периода – Сумма налогов из прибыли в бюджет;*  
 б) *Балансовая прибыль – Сумма всех налогов и отчислений из балансовой прибыли;*  
 в) *Прибыль, остающаяся в распоряжении – Штрафные санкции – Отчисления вышестоящим организациям;*  
 г) *Балансовая прибыль – Сумма налога на прибыль.*

4. Минимальный уровень рентабельности капитала рассчитывается следующим образом:

- а)  $\frac{\text{Сумма собственного капитала} \cdot \text{Минимальный уровень рентабельности}}{100 - \text{Доля налогов в бюджет из прибыли}}$ ;
- б)  $\frac{\text{Сумма собственного оборотного капитала} \cdot \text{Минимальный уровень рентабельности}}{100 - \text{Доля налогов из прибыли}}$ ;
- в)  $\frac{\text{Сумма оборотного капитала} \cdot \text{Минимальный уровень рентабельности}}{100 - \text{Доля налогов в бюджет из валового дохода}}$ ;
- г)  $\frac{\text{Сумма собственного основного капитала} \cdot \text{Минимальный уровень рентабельности}}{100 - \text{Доля налогов в бюджет из прибыли}}$ .

5. Исходя из стадии жизненного цикла организации различают следующие виды прибыли:

- а) чистую и экономическую;

- б) максимальную, минимальную и целевую;
- в) максимальную и минимальную;
- г) балансовую и торговую.

6. Итоговая рентабельность организации рассчитывается следующим образом:

- а)  $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Валовая выручка организации}} \cdot 100;$
- б)  $\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Розничный товарооборот с учетом общественного питания}} \cdot 100;$
- в)  $\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Валовой товарооборот}} \cdot 100;$
- г)  $\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Розничный товарооборот с учетом оборота общественного питания}} \cdot 100.$

7. Рентабельность продаж рассчитывается следующим образом:

- а)  $\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Розничный товарооборот с учетом оборота общественного питания}} \cdot 100;$
- б)  $\frac{\text{Прибыль от торговой деятельности}}{\text{Валовой товарооборот}} \cdot 100;$
- в)  $\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Розничный товарооборот с учетом общественного питания}} \cdot 100;$
- г)  $\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Розничный или оптовый товарооборот}} \cdot 100.$

8. Рентабельность общественного питания рассчитывается следующим образом:

- а)  $\frac{\text{Прибыль от реализации общественного питания}}{\text{Валовой оборот общественного питания}} \cdot 100;$
- б)  $\frac{\text{Прибыль общественного питания}}{\text{Розничный товарооборот общественного питания}} \cdot 100;$
- в)  $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Валовой оборот общественного питания}} \cdot 100;$
- г)  $\frac{\text{Прибыль общественного питания}}{\text{Валовой доход общественного питания}} \cdot 100.$

9. Рентабельность заготовительной деятельности рассчитывается следующим образом:

- а)  $\frac{\text{Прибыль от заготовительной деятельности}}{\text{Розничный товарооборот}} \cdot 100;$
- б)  $\frac{\text{Прибыль от реализации заготовках}}{\text{Заготовительный оборот}} \cdot 100;$
- в)  $\frac{\text{Прибыль от заготовительной деятельности}}{\text{Совокупный оборот}} \cdot 100;$
- г)  $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Заготовительный оборот}} \cdot 100.$

10. Рентабельность производства рассчитывается следующим образом:

- а)  $\frac{\text{Прибыль от реализации произведённой продукции}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}} \cdot 100;$
- б)  $\frac{\text{Прибыль от реализации произведённой продукции}}{\text{Себестоимость произведённой продукции}} \cdot 100;$
- в)  $\frac{\text{Прибыль от реализации произведённой продукции}}{\text{Объём произведённой продукции}} \cdot 100;$
- г)  $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Себестоимость произведённой продукции}} \cdot 100.$

#### **Вариант 4**

1. Прибыль от реализации по организации в целом рассчитывается следующим образом:

- а) *Товарооборот – Себестоимость реализованных товаров – Расходы на реализацию;*
- б) *Выручка от реализации товаров – Себестоимость реализованных товаров – Коммерческие расходы – Управленческие расходы;*
- в) *Товарооборот – Расходы на реализацию товаров;*
- г) нет верного ответа.

2. По характеру и направлениям деятельности прибыль классифицируется следующим образом:

- а) прибыль от реализации и нераспределенная прибыль;
- б) прибыль от реализации и прибыль от прочей реализации;
- в) прибыль от прочей реализации и внереализационных операций;
- г) валовая прибыль от реализации, прибыль от операционных и внереализационных доходов и расходов.

3. Прибыль от торговой деятельности организации рассчитывается следующим образом:

- а) *Совокупный доход – Расходы на реализацию товаров;*
- б) *Валовой доход от реализации – Расходы на реализацию товаров;*
- в) *Розничный товарооборот – Себестоимость реализованных товаров;*
- г) *Валовой доход – Расходы на реализацию товаров – Налоги, относящиеся на торговую деятельность.*

4. Рентабельность основных средств организации рассчитывается следующим образом:

- а)  $\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Основные средства}} \cdot 100;$
- б)  $\frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Основные средства}} \cdot 100;$
- в)  $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}} \cdot 100;$
- г)  $\frac{\text{Прибыль от внереализационных доходов и расходов}}{\text{Средняя стоимость основных фондов}} \cdot 100.$

5. Рентабельность экономических ресурсов рассчитывается следующим образом:

- а)  $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Собственные средства организации}} \cdot 100;$
- б)  $\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Среднегодовая стоимость имущества}} \cdot 100;$
- в)  $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость экономических ресурсов}} \cdot 100;$
- г)  $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость капитала}} \cdot 100.$

6. Согласно структуре распределения, различают следующие виды прибыли:

- а) от реализации, налогооблагаемую и чистую;
- б) валовую, налогооблагаемую и балансовую;
- в) налогооблагаемую, чистую и целевую;
- г) до налогообложения, налогооблагаемую, остающуюся в распоряжении, чистую.

7. Влияние цен на изменение суммы прибыли рассчитывается следующим образом:

$$а) \frac{\text{Товарооборот в действующих ценах} - \text{Товарооборот в сопоставимых ценах}}{100} \cdot \text{Рентабельность продаж от отчетного года};$$

$$б) \frac{\text{Товарооборот в действующих ценах} - \text{Товарооборот в сопоставимых ценах}}{100} \cdot \text{Рентабельность продаж предшествующего года};$$

$$в) \frac{\text{Товарооборот отчетного года} - \text{Товарооборот предшествующего года}}{100} \cdot \text{Рентабельность продаж отчетного года};$$

$$г) \frac{\text{Товарооборот в сопоставимых ценах} - \text{Товарооборот предшествующего года}}{100} \cdot \text{Рентабельность продаж предшествующего года};$$

8. Влияние изменения уровня расходов на реализацию товаров на изменение суммы прибыли от торговой деятельности рассчитывается следующим образом:

$$а) \frac{\left( \begin{array}{l} \text{Уровень расходов на реализацию товаров отчетного года} \\ \text{Уровень расходов на реализацию товаров предшествующего года} \end{array} \right) - \left( \begin{array}{l} \text{Уровень расходов на реализацию товаров отчетного года} \\ \text{Уровень расходов на реализацию товаров предшествующего года} \end{array} \right)}{100} \cdot \text{Товарооборот предшествующего года};$$

$$б) \frac{\left( \begin{array}{l} \text{Уровень расходов на реализацию товаров предшествующего года} \\ \text{Уровень расходов на реализацию товаров отчетного года} \end{array} \right) - \left( \begin{array}{l} \text{Уровень расходов на реализацию товаров предшествующего года} \\ \text{Уровень расходов на реализацию товаров отчетного года} \end{array} \right)}{100} \cdot \text{Товарооборот отчетного года};$$

$$в) \frac{\left( \begin{array}{l} \text{Уровень расходов на реализацию товаров отчетного года} \\ \text{Уровень расходов на реализацию товаров предшествующего года} \end{array} \right) - \left( \begin{array}{l} \text{Уровень расходов на реализацию товаров отчетного года} \\ \text{Уровень расходов на реализацию товаров предшествующего года} \end{array} \right)}{100} \cdot \text{Товарооборот отчетного года};$$

$$г) \frac{\left( \begin{array}{l} \text{Уровень расходов на реализацию товаров отчетного года} \\ \text{Уровень расходов на реализацию товаров предшествующего года} \end{array} \right) - \left( \begin{array}{l} \text{Уровень расходов на реализацию товаров отчетного года} \\ \text{Уровень расходов на реализацию товаров предшествующего года} \end{array} \right)}{100} \cdot \text{Плановый товарооборот};$$

9. Влияние изменения фондоотдачи на фондорентабельность рассчитывается следующим образом:

$$а) \left( \begin{array}{l} \text{Фондоотдача отчетного года} \\ \text{Фондоотдача предшествующего года} \end{array} \right) \cdot \text{Рентабельность продаж отчетного года};$$

$$б) \left( \begin{array}{l} \text{Фондоотдача отчетного года} \\ \text{Фондоотдача предшествующего года} \end{array} \right) \cdot \text{Рентабельность продаж предшествующего года};$$

$$в) \left( \frac{\text{Фондоотдача отчетного года} - \text{Плановая фондоотдача}}{\text{Фондоотдача}} \right) \cdot \frac{\text{Рентабельность продаж отчетного года}}{\text{Рентабельность продаж отчетного года}}$$

$$г) \left( \frac{\text{Фондоотдача отчетного года} - \text{Фондоотдача предшествующего года}}{\text{Фондоотдача}} \right) \cdot \frac{\text{Итоговая рентабельность отчетного года}}{\text{Итоговая рентабельность отчетного года}}$$

10. План совокупной прибыли рассчитывается следующим образом:

$$а) \frac{\text{Плановая чистая прибыль} \cdot 100}{100 - \text{Доля налогов в валовом доходе}};$$

$$б) \frac{\text{Плановая налогооблагаемая прибыль} \cdot 100}{100 - \text{Доля налога на прибыль в отчетном году в прибыли}};$$

$$в) \frac{\text{Плановая чистая прибыль} \cdot 100}{100 - \text{Доля налогов отчислений в прибыли в отчетном периоде}};$$

$$г) \frac{\text{Плановая нераспределенная прибыль} \cdot 100}{100 - \text{Доля отчислений от валового дохода}}.$$

### СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Анализ** хозяйственной деятельности в промышленности / под ред. В. И. Стражева. – Минск : Выш. шк., 2003.
2. **Бабо, А. И.** Прибыль / А. И. Бабо. – М. : Прогресс, 1993.
3. **Баканов, М. И.** Анализ хозяйственной деятельности в торговле / М. И. Баканов. – М. : Экономика, 1993.
4. **Бердникова, Т. Б.** Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т. Б. Бердникова. – М. : Инфра-М, 2001.
5. **Бланк, М.** Управление прибылью / М. Бланк. – Киев : Ника-центр, 1998.
6. **Бланк, М.** Управление торговым предприятием / М. Бланк. – М. : Тандем, 1998.
7. **Валевич, Р. П.** Экономика торгового предприятия : учеб. пособие / Р. П. Валевич, Г. А. Давыдова. – Минск : Выш. шк., 1996.
8. **Головачев, А. С.** Экономика предприятия. В 2 ч. Ч. 2 / А. С. Головачев. – Минск : Выш. шк., 2008.
9. **Гребнев, А. И.** Экономика торгового предприятия : учеб. / А. И. Гребнев, Ю. К. Баженов, О. А. Габриэляни. – М. : Экономика, 1997.
10. **Долан, Э.** Рынок: микроэкономическая модель / Э. Долан, Д. Линдсей. – СПб. : Печатный двор, 1992.
11. **Емельянова, Т. В.** Разработка стратегии деятельности предприятия потребительской кооперации на рынке товаров и услуг : текст лекции / Т. В. Емельянова, Л. В. Мисникова. – Гомель : ГКИ, 1994.
12. **Комментарий** к Государственному стандарту Республики Беларусь СТБ 1396-2003 «Торговля. Термины и определения» // Торговля. – 2003. – № 4. – С. 18–28.
13. **Коробкин, А. З.** Методические подходы к оценке рентабельности предприятия потребительской кооперации в современных условиях / А. З. Коробкин // Потребит. кооп. – 2003. – № 2. – С. 22–33.
14. **Коробкин, А. З.** Совершенствование методических подходов к расчету резервов роста прибыли и рентабельности предприятий торговли / А. З. Коробкин // Финансы, учет, аудит. – 2001. – № 5. – С. 33.
15. **Кравченко, Л. И.** Анализ хозяйственной деятельности в торговле : учеб. / Л. И. Кравченко. – Минск : Выш. шк., 2008.
16. **Максимова, В. Ф.** Микроэкономика / В. Ф. Максимова. – М. : Соминтех, 1996.
17. **О внесении** изменений и дополнений в постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 10 сентября 2008 г. № 184 : постановление М-ва экономики Респ. Беларусь от 25 февр. 2009 г. № 31 // Гл. бухгалтер. – 2009. – № 11. – С. 41–42.

18. **О вопросах** распределения и использования организациями чистой прибыли и расходов на потребление : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 29 дек. 2007 г. № 1887 // Гл. бухгалтер. – 2008. – № 4. – С. 26–28.
19. **О ценообразовании** : Закон Респ. Беларусь от 10 мая 1999 г. № 255-3 : принят Палатой представителей Национального собрания Республики Беларусь 13 апр. 1999 г. ; одобр. Советом Респ. Национального собрания Республики Беларусь 26 апр. 1999 г. // Нац. экон. газ. – 1999. – № 21. – С. 7.
20. **Об утверждении** Инструкции о порядке формирования и применения цен и тарифов : постановление М-ва экономики Респ. Беларусь от 10 сент. 2008 г. № 183 // Консультант Плюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2009.
21. **Об утверждении** Инструкции по бухгалтерскому учету «Доходы организации» : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь от 26 дек. 2003 г. № 181 // Гл. бухгалтер. – 2004. – № 6. – С. 18–22.
22. **Об утверждении** Инструкции по бухгалтерскому учету «Расходы организации» : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь от 26 дек. 2004 г. № 182 // Гл. бухгалтер. – 2004. – № 6. – С. 25–30.
23. **О торговых** надбавках на продовольственные товары : постановление М-ва экономики Респ. Беларусь от 10 окт. 2008 г. № 184 // Консультант Плюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2009.
24. **О внесении** изменений и дополнений в постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 10 сентября 2008 г. № 183 : постановление М-ва экономики Респ. Беларусь от 19 авг. 2009 г. № 141 // Гл. бухгалтер. – 2009. – № 38. – С. 19–22.
25. **О внесении** изменений в постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 10 сентября 2008 г. № 184 : постановление М-ва экономики Респ. Беларусь от 8 сент. 2009 г. № 151 // Гл. бухгалтер. – 2009. – № 39. – С. 27–28.
26. **Петров, П. В.** Экономика товарного обращения / П. В. Петров, А. Н. Соломатин. – М. : Инфра-М, 2001.
27. **Раицкий, К. А.** Экономика предприятия : учеб. для вузов / К. А. Раицкий. – М. : ИВЦ «Маркетинг», 1999.
28. **Толкачева, Е. Г.** Методика анализа финансовых результатов от реализации товаров торговых организаций потребительской кооперации / Е. Г. Толкачева // Бухгалт. учет и анализ. – 2007. – № 12. – С. 37–43.
29. **Толкачева, Е. Г.** Методика анализа формирования прибыли в многоотраслевых организациях потребительской кооперации Республики Беларусь / Е. Г. Толкачева // Бухгалт. учет и анализ. – 2008. – № 11. – С. 30–35.
30. **Фридман, А. М.** Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества : учеб. / А. М. Фридман. – М. : Дашков и К°, 2008.
31. **Шишкова, Е. Е.** Методические подходы к разработке стратегии деятельности торгового предприятия в современных условиях : текст лекции / Е. Е. Шишкова. – Гомель : ГКИ, 1998.
32. **Экономика** предприятий торговли : учеб. пособие / Н. В. Максименко [и др.] ; под общ. ред. Н. В. Максименко, Е. Е. Шишковой. – 2-е изд., испр. – Минск : Выш. шк., 2007.
33. **Экономика** предприятия отрасли. Экономика организации : учеб. нагляд. пособие / авт.-сост. : А. З. Коробкин, Е. Е. Шишкова, Н. А. Сныткова ; под ред. А. З. Коробкина. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2007.
34. **Экономика** предприятия отрасли (торговля) : практикум / авт.-сост. : А. З. Коробкин, Т. Н. Сыроед, Е. М. Сибигагова. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2003.
35. **Экономика** торгового предприятия : учеб.-метод. пособие / авт.-сост. : А. З. Коробкин, Л. В. Кравцова, Н. Я. Скорик. – Гомель : ГКИ, 2000.
36. **Юров, В. Ф.** Прибыль в рыночной экономике: вопросы теории и практики / В. Ф. Юров. – М. : Финансы и статистика, 2001.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### Формы аналитических таблиц для выполнения курсовых и дипломных работ

Таблица П1. Структура совокупного дохода организации за 20\_\_–20\_\_ гг.

Показатели	Год						Изменение (+; –)			
	первый		второй		третий		третьего года ко второму		третьего года к первому	
	сум-ма, млн р.	удель-ный вес, %	сум-ма, млн р.	удель-ный вес, %	сум-ма, млн р.	удель-ный вес, %	по сумме, млн р.	по удель-ному весу, %	по сумме, млн р.	по удель-ному весу, %
Совокупный доход, всего		100		100		100		–		–
В том числе:										
валовой доход от реализации										
операционные доходы										
внереализацион-ные доходы										

Таблица П2. Выполнение плана доходов от реализации за отчетный год

Показатели	Отчетный год		Выполнение плана, %	Откло-нение (+; –)
	план	факт		
Валовой доход от реализации, всего, млн р.				
В том числе:				
валовой доход от реализации в торговле:				
сумма, млн р.				
уровень, %				
валовой доход от реализации в общественном питании:				
сумма, млн р.				
уровень, %				
	план	факт		
валовой доход от реализации в заготовительной отрасли:				
сумма, млн р.				
уровень, %				

Таблица П3. Отраслевая структура и уровни валового дохода от реализации организации за 20\_\_–20\_\_ гг., %

Показатели	Год						Изменение (+; –)			
	первый		второй		третий		третьего года ко второму		третьего года к первому	
	удель-ный вес	уро-вень	удель-ный вес	уро-вень	удель-ный вес	уро-вень	по удель-ному весу	по уров-ню	по удель-ному весу	по уровню
Валовой доход от реализации, все-го	100		100		100					
В том числе:										
валовой доход от реализации в торговле										
валовой доход от реализации в общественном питании										
валовой доход от реализации в заготовительной отрасли										

Таблица П4. Динамика доходов организации за 20\_\_–20\_\_ гг.

Показатели	Год			
	первый	второй	третий	четвертый
Доход организации:				
совокупный, млн р.				
от реализации, млн р.				
Цепные темпы роста дохода:				
совокупного, %	–			
от реализации, %	–			
Цепные темпы прироста дохода:				
совокупного, %	–			
от реализации, %	–			
Базисные темпы роста дохода:				
совокупного, %	–			
от реализации, %	–			
Базисные темпы прироста дохода:				
совокупного, %	–			
от реализации, %	–			
Абсолютное значение 1% прироста дохода:				
совокупного, %	–			
от реализации, %	–			

Таблица П5. Структура распределения валового дохода от реализации организации за 20\_\_–20\_\_ гг., %

Показатели	Год			Изменение (+; –)	
	первый	второй	третий	третьего года ко второму	третьего года к первому
Валовой доход от реализации	100	100	100		
Расходы на реализацию товаров					
Прибыль от реализации в торговле					

Таблица П6. Структура распределения и использования валовых доходов от реализации за отчетный период за 20\_\_–20\_\_ гг.

Показатели	Год						Изменение (+; –)			
	первый		второй		третий		третьего года ко второму		третьего года к первому	
	сум-ма, млн р.	удель-ный вес, %	сум-ма, млн р.	удель-ный вес, %	сум-ма, млн р.	удель-ный вес, %	по сум-ме, млн р.	по удель-ному весу, %	по сум-ме, млн р.	по удель-ному весу, %
1. Валовой доход от реализации		100		100		100				
2. Расходы на реализацию, всего										
В том числе:										
2.1. Расходы на оплату труда										
2.2. Остальные расходы										
3. Прибыль от реализации в торговле										
4. Чистая продукция (стр. 2.1 ++ стр. 3)										
5. Налоги и платежи, взимаемые с расходов на оплату труда и прибыли										
6. Хозрасчетный доход (стр. 4 – стр. 5)										

Таблица П7. Расчет влияния на уровень доходов объема товарооборота, налогов и отчислений, покупной стоимости товаров и цен

Показатели	Условное обозначение	Базисный год	Отчетный год	Подстановка				
				I	II	III	IV	V
Товарооборот	<i>T</i>	0	1	1	1	1	1	1
Налоги и отчисления, взимаемые за счет товарооборота	<i>H</i>	0	1	0	1	1	1	1
Покупная стоимость реализованных товаров	<i>PC</i>	0	1	0	0	1	1	1
Физический объем товарооборота	<i>T<sub>физ</sub></i>	0	1	0	0	0	1	1
Индекс потребительских цен	<i>Ц</i>	—	1	0	0	0	0	1
Уровень валовых доходов от реализации, %	<i>У<sub>Вдр</sub></i>	<i>У<sub>Вдр0</sub></i>	<i>У<sub>Вдр1</sub></i>	<i>У<sub>ВДI</sub></i>	<i>У<sub>ВДII</sub></i>	<i>У<sub>ВДIII</sub></i>	<i>У<sub>ВДIV</sub></i>	<i>У<sub>ВДV</sub></i>

Таблица П8. Результаты факторного анализа доходов от реализации организации за отчетный год по сравнению с предыдущим

Факторы	Влияние на изменение суммы доходов, млн р.		Влияние на уровень доходов, %	
	положительное	отрицательное	положительное	отрицательное
Первый				
Второй				
Третий				
Четвертый				
Итого				

Таблица П9. Динамика доходности организации торговли за 20\_\_–20\_\_ гг., млн р.

Показатели	Год			Изменение (+; –)	
	первый	второй	третий	третьего года ко второму	третьего года к первому
<i>1. Обобщающие показатели доходности</i>					
1.1. Итоговая доходность, исчисленная:					
по совокупному доходу					
по доходу от видов деятельности					
по чистой продукции					
1.2. Доходность экономических ресурсов, исчисленная:					
по совокупному доходу					
по доходу от видов деятельности					
по чистой продукции					
1.3. Доходность текущих расходов, исчисленная:					
по совокупному доходу					
по доходу от видов деятельности					
по чистой продукции					
1.4. Доля операционных доходов в валовой выручке					
1.5. Доля внереализационных доходов в валовой выручке					
<i>2. Показатели доходности объемов деятельности организации</i>					
2.1. Доходность розничной торговли					
2.2. Доходность оптовой торговли					
2.3. Доходность общественного питания					
2.4. Доходность заготовительной отрасли					
<i>3. Показатели доходности экономических ресурсов</i>					
3.1. Доходность трудовых ресурсов, исчисленная:					
по совокупному доходу					
по валовому доходу от реализации в торговле					
по чистой продукции торговли					
3.2. Доходность имущества, исчисленная:					
по совокупному доходу					

Показатели	Год			Изменение (+; -)	
	первый	второй	третий	третьего года ко второму	третьего года к первому
по валовому доходу от реализации в торговле					
по чистой продукции торговли					
3.3. Доходность основных средств, исчисленная:					
по совокупному доходу					
по валовому доходу от реализации в торговле					
по чистой продукции торговли					
3.4. Доходность оборотных средств, исчисленная:					
по совокупному доходу					
по валовому доходу от реализации в торговле					
по чистой продукции торговли					
3.5. Доходность собственных средств, исчисленная:					
по совокупному доходу					
по валовому доходу от реализации в торговле					
по чистой продукции торговли					
3.6. Доходность экономических ресурсов, исчисленная:					
по совокупному доходу					
по валовому доходу от реализации в торговле					
по чистой продукции торговли					
<i>4. Показатели доходности текущих расходов</i>					
4.1. Доходность текущих расходов, исчисленная:					
по совокупному доходу					
по валовому доходу от реализации в торговле					
по чистой продукции торговли					
4.2. Доходность расходов на реализацию в розничной торговле					
4.3. Доходность расходов на реализацию в оптовой торговле					
4.4. Доходность расходов в общественном питании					
4.5. Доходность расходов на реализацию в заготовительной отрасли					
4.6. Доходность расходов в промышленности					
4.7. Доходность расходов в других отраслях					
4.8. Доходность внереализационных расходов					
4.9. Доходность операционных расходов					

Таблица П10. Расчет влияния изменения структуры экономических ресурсов на доходность

Экономические ресурсы	Структура экономических ресурсов, %		Доходность предшествующего года, млн р.	Процентное число	
	за предшествующий год	за отчетный год		предшествующего года (гр. 2 × гр. 4)	отчетного года (гр. 3 × гр. 4)
1	2	3	4	5	6
Трудовые ресурсы (ФЗП)					
Основные средства					
Оборотные средства					
Итого	100	100	Доходность экономических ресурсов		

**Таблица П11. Соотношение темпов изменения доходов от реализации с другими показателями за 20\_\_–20\_\_ гг., %**

	Темп изменения валового дохода от реализации	Соотношение (>)	Темп изменения розничного товарооборота	Соотношение (>)	Темп изменения расходов на реализацию товаров
Второй год по отношению к первому					
Третий год по отношению ко второму					
Третий год по отношению к первому					

**Таблица П12. Динамика доходов от реализации по торговым объектам организации за 20\_\_–20\_\_ гг.**

Торговые объекты	Валовые доходы от торговой деятельности, в процентах к товарообороту, за год			Динамика, %			
				третьего года относительно второго		третьего года относительно первого	
	первый	второй	третий	размер изменения уровня	темп изменения уровня	размер изменения уровня	темп изменения уровня
Первый							
Второй							
Третий							
И т. д.							
Итого							

**Таблица П13. Выполнение плана валовых доходов от реализации по торговым объектам организации за отчетный год, млн р.**

Торговые объекты	План	Факт	Процент выполнения плана	Отклонение (+; –)
Первый				
Второй				
Третий				
И т. д.				
Итого				

**Таблица П14. Структура валовых доходов от реализации по торговым объектам организации за 20\_\_–20\_\_ гг.**

Торговые объекты	Валовые доходы от реализации, млн р., за год			Удельный вес, %, за год			Изменение по удельному весу (+; –)	
							третьего года ко второму	третьего года к первому
	первый	второй	третий	первый	второй	третий		
Первый								
Второй								
Третий								
И т. д.								
Итого				100	100	100		

**Таблица П15. Резервы роста валовых доходов от реализации за отчетный год**

Резерв	Сумма, млн р.	В процентах к товарообороту
Первый		
Второй		
Третий		
И т. д.		
Итого		

**Таблица П16. Формирование прибыли торговой организации за 20\_\_–20\_\_ гг.**

Показатели	Год			Изменение (+; –), %	
	первый	второй	третий	третьего года ко второму	третьего года к первому
1. Валовая выручка, млн р.					
2. Выручка от реализации, млн р.					
3. Розничный товарооборот, млн р.					
4. Валовой доход от реализации:					
сумма, млн р.					
уровень, %					
5. Расходы по реализации товаров в торговле:					
сумма, млн р.					
уровень, %					
6. Прибыль от реализации в торговле:					
сумма, млн р.					
уровень, %					
7. Прибыль других отраслей деятельности:					
сумма, млн р.					
уровень, %					
8. Прибыль от реализации (стр. 6 + стр. 7):					
сумма, млн р.					
уровень, в процентах к выручке от реализации					
9. Прибыль от операционных доходов и расходов:					
сумма, млн р.					
уровень, в процентах к операционным доходам					
10. Прибыль от внереализационных доходов и расходов:					
сумма, млн р.					
уровень, в процентах к доходам от внереализационных операций					
11. Прибыль (стр. 8 + стр. 9 + стр. 10):					
сумма, млн р.					
уровень, в процентах к валовой выручке					

*Примечание.* Для заполнения таблицы используются следующие формы отчетности организации:

- форма № 2 баланса организации «Отчет о прибылях и убытках»;
- форма № 3 баланса организации потребительской кооперации «Отчет о расходах на реализацию товаров»;
- аналитические формы основных показателей хозяйственно-финансовой деятельности организаций, не относящихся к системе потребительской кооперации.

**Таблица П17. Выполнение плана прибыли организации за отчетный год, млн р.**

Показатели	Отчетный год		Выполнение плана, %	Отклонение (+; –)
	план	факт		
Прибыль				
Прибыль от реализации, всего				
В том числе:				
прибыль торговой деятельности				
прибыль общественного питания				
прибыль заготовительной отрасли				
прибыль производства				
прибыль от оказания услуг				

Таблица П18. Структура прибыли организации за 20\_\_–20\_\_ гг.

Показатели	Год						Изменение (+; –)			
	первый		второй		третий		третьего года ко второму		третьего года к первому	
	сумма, млн р.	удель- ный вес, %	сумма, млн р.	удель- ный вес, %	сумма, млн р.	удель- ный вес, %	по сумме, млн р.	по удель- ному весу, %	по сумме, млн р.	по удель- ному весу, %
Прибыль, всего		100		100		100		–		–
В том числе:										
прибыль от реализации										
прибыль от операционных до- ходов и расходов										
прибыль от внереализационных доходов и расходов										

Таблица П19. Отраслевая структура прибыли от реализации за 20\_\_–20\_\_ гг., %

Показатели	Год			Изменение (+; –)	
	первый	второй	третий	третьего года ко второму	третьего года к первому
Прибыль от реализации, всего	100	100	100		
В том числе:					
прибыль от торговой деятельности					
прибыль общественного питания					
прибыль заготовительной отрасли					
прибыль производства					
прибыль от оказания услуг					

Таблица П20. Динамика прибыли организации за 20\_\_–20\_\_ гг.

Показатели	Год			
	первый	второй	третий	четвертый
Прибыль организации:				
прибыль, млн р.				
прибыль от реализации, млн р.				
прибыль от реализации в торговле, млн р.				
Цепные темпы роста прибыли:				
по прибыли, %				
по прибыли от реализации, %				
по прибыли от реализации в торговле, %				
Цепные темпы прироста прибыли:				
по прибыли, %				
по прибыли от реализации, %				
по прибыли от реализации в торговле, %				
Базисные темпы роста прибыли:				
по прибыли, %				
по прибыли от реализации, %				
по прибыли от реализации в торговле, %				
Базисные темпы прироста прибыли:				
по прибыли, %				
по прибыли от реализации, %				
по прибыли от реализации в торговле, %				
Абсолютное значение 1% прироста прибыли:				
по прибыли, %				
по прибыли от реализации, %				
по прибыли от реализации в торговле, %				

**Таблица П21. Структура формирования прибыли от реализации в торговле за 20\_\_–20\_\_ гг., %**

Показатели	Год			Изменение (+; –)	
	первый	второй	третий	третьего года ко второму	третьего года к первому
Валовой доход от реализации	100	100	100		
Расходы на реализацию товаров					
Прибыль от реализации в торговле					

**Таблица П22. Формирование прибыли от реализации в торговле по торговым объектам организации за 20\_\_–20\_\_ гг., в процентах к товарообороту**

Торговые объекты	Валовые доходы от реализации за год			Расходы на реализацию товаров за год			Прибыль от реализации в торговле за год		
	первый	второй	третий	первый	второй	третий	первый	второй	третий
Первый									
Второй									
Третий									
И т. д.									
Итого									

**Таблица П23. Выполнение плана прибыли от реализации в торговле по торговым объектам организации за отчетный год**

Торговые объекты	План, млн р.	Факт, млн р.	Процент выполнения плана	Отклонение (+; –)
Первый				
Второй				
Третий				
И т. д.				
Итого				

**Таблица П24. Структура прибыли от реализации в торговле по торговым объектам организации за 20\_\_–20\_\_ гг.**

Торговые объекты	Прибыль от реализации в торговле, млн р., за год			Удельный вес, %, за год			Изменение по удельному весу (+; –)	
	первый	второй	третий	первый	второй	третий	третьего года ко второму	третьего года к первому
Первый								
Второй								
Третий								
И т. д.								
Итого				100	100	100		

**Таблица П25. Результаты факторного анализа прибыли организации за отчетный год по сравнению с предыдущим**

Факторы	Влияние на изменение суммы прибыли, млн р.		Влияние на рентабельность, %	
	положительное	отрицательное	положительное	отрицательное
Первый				
Второй				
Третий				
Четвертый				
Итого				

Таблица П26. Динамика рентабельности организации торговли за 20\_\_–20\_\_ гг., %

Показатели	Год			Изменение (+; –)	
	первый	второй	третий	третьего года ко второму	третьего года к первому
<i>1. Обобщающие показатели рентабельности</i>					
1.1. Итоговая рентабельность, рассчитанная:					
по прибыли					
по прибыли от реализации					
по чистой прибыли					
1.2. Рентабельность совокупного дохода, рассчитанная:					
по прибыли					
по прибыли от реализации					
по чистой прибыли					
1.3. Рентабельность экономических ресурсов, рассчитанная:					
по прибыли					
по прибыли от реализации					
по чистой прибыли					
1.4. Рентабельность совокупных текущих расходов, рассчитанная:					
по прибыли					
по прибыли от реализации					
по чистой прибыли					
<i>2. Показатели рентабельности объемов деятельности организации</i>					
2.1. Рентабельность розничной торговли					
2.2. Рентабельность оптовой торговли					
2.3. Рентабельность общественного питания					
2.4. Рентабельность заготовительной отрасли					
2.5. Рентабельность производства					
2.6. Рентабельность других отраслей					
<i>3. Показатели рентабельности результатов деятельности</i>					
3.1. Рентабельность валового дохода от реализации					
3.2. Рентабельность валового дохода розничной торговли					
3.3. Рентабельность валового дохода оптовой торговли					
3.4. Рентабельность валового дохода общественного питания					
3.5. Рентабельность валового дохода заготовительной отрасли					
3.6. Рентабельность внереализационных доходов					
3.7. Рентабельность операционных доходов					
3.8. Доля прибыли от реализации в торговле в прибыли					
3.9. Доля чистой прибыли в прибыли					
<i>4. Показатели рентабельности экономических ресурсов</i>					
4.1. Рентабельность трудовых ресурсов, рассчитанная:					
по прибыли					
по чистой прибыли					
по прибыли от реализации в торговле					
4.2. Рентабельность имущества, рассчитанная:					
по прибыли					
по чистой прибыли					
по прибыли от реализации в торговле					
4.3. Рентабельность основных средств, рассчитанная:					
по прибыли					
по чистой прибыли					
по прибыли от реализации в торговле					
4.4. Рентабельность оборотных средств, рассчитанная:					
по прибыли					
по чистой прибыли					
по прибыли от реализации в торговле					
4.5. Рентабельность собственных средств, рассчитанная:					
по прибыли					

Показатели	Год			Изменение (+; -)	
	первый	второй	третий	третьего года ко второму	третьего года к первому
по чистой прибыли					
по прибыли от реализации в торговле					
4.6. Рентабельность экономических ресурсов, рассчитанная:					
по прибыли					
по чистой прибыли					
по прибыли от реализации в торговле					
<i>5. Показатели рентабельности текущих расходов</i>					
5.1. Рентабельность расходов на производство и реализацию продукции					
5.2. Рентабельность расходов на реализацию в розничной торговле					
5.3. Рентабельность расходов на реализацию в оптовой торговле					
5.4. Рентабельность расходов в общественном питании					
5.5. Рентабельность расходов на реализацию в заготовительной отрасли					
5.6. Рентабельность расходов на производство					
5.7. Рентабельность расходов в других отраслях					
5.8. Рентабельность внереализационных расходов					
5.9. Рентабельность операционных расходов					

Таблица П27. Соотношение темпов изменения прибыли от реализации в торговле с другими показателями за 20\_\_–20\_\_ гг., %

	Темп изменения прибыли от реализации в торговле	Соотношение (>)	Темп изменения валового дохода торговли	Соотношение (>)	Темп изменения розничного товарооборота	Соотношение (>)	Темп изменения расходов на реализацию товаров
Второй год по отношению к первому							
Третий год по отношению ко второму							
Третий год по отношению к первому							

Таблица П28. Расчет влияния изменения структуры экономических ресурсов на рентабельность ресурсов

Экономические ресурсы	Структура экономических ресурсов, %		Рентабельность предшествующего года, %	Процентное число	
	за предшествующий год	за отчетный год		предшествующего года (гр. 2 × гр. 4)	отчетного года (гр. 3 × гр. 4)
1	2	3	4	5	6
Трудовые ресурсы (ФЗП)					
Основные средства					
Оборотные средства					
Итого	100	100	Рентабельность экономических ресурсов		

**Таблица П29. Структура распределения и использования прибыли организации за 20\_\_–20\_\_ гг.**

Показатели	Год						Изменение (+; –)			
	первый		второй		третий		третьего года ко второму		третьего года к первому	
	сумма, млн р.	удельный вес, %	сумма, млн р.	удельный вес, %	сумма, млн р.	удельный вес, %	по сумме, млн р.	по удельному весу, %	по сумме, млн р.	по удельному весу, %
Прибыль		100		100		100				
Налогооблагаемая прибыль										
Прибыль, остающаяся в распоряжении организации										
Чистая прибыль, всего										
В том числе:										
фонд потребления										
фонд накопления										
резервный фонд										
другие фонды и отчисления										
нераспределенная прибыль										

**Таблица П30. Резервы роста прибыли и рентабельности организации торговли за отчетный год**

Резерв	Сумма, млн р.	В процентах к товарообороту
Первый		
Второй		
Третий		
И т. д.		
Итого		

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение</b> .....	3
<b>1. Сущность и состав доходов организации</b> .....	3
<b>2. Понятие валового дохода от реализации в торговле и его виды</b> .....	5
<b>3. Характеристика источников образования доходов от реализации</b> .....	9
<b>4. Методика анализа доходов организации</b> .....	13
4.1. Цель, информационное обеспечение и этапы анализа доходов .....	13
4.2. Оценка структуры, выполнения плана и динамики доходов.....	15
4.3. Оценка источников образования и структуры распределения доходов от реализации.....	15
4.4. Методика расчета влияния отдельных факторов на изменение суммы и уровня доходов.....	16
4.5. Оценка доходности торговой деятельности.....	20
4.6. Оценка валовых доходов от реализации по торговым объектам, в других отраслях, операционных и внереализационных доходов.....	30
4.7. Резервы роста доходов и направления их увеличения .....	30
<b>5. Планирование валовых доходов от реализации</b> .....	31
5.1. Цель и информационная база планирования доходов.....	31
5.2. Сущность основных методов планирования валовых доходов от реализации.....	31
<b>6. Сущность, значение и классификация прибыли организации торговли</b> .....	36
6.1. Понятие прибыли и источники ее формирования .....	36
<b>7. Классификация прибыли и методика расчета ее видов</b> .....	37
<b>8. Рентабельность как категория оценки прибыли. Система показателей рентабельности</b> .....	46
<b>9. Сущность методических подходов к анализу прибыли</b> .....	59
9.1. Цель, информационное обеспечение и этапы анализа прибыли .....	59
9.2. Оценка выполнения плана и динамики прибыли .....	61
9.3. Методика расчета влияния факторов на изменение прибыли.....	62
9.4. Оценка рентабельности, распределения и использования прибыли.....	66
9.5. Методические подходы к расчету резервов роста прибыли и рентабельности. Направления роста прибыли и рентабельности .....	68
<b>10. Методические подходы к планированию прибыли</b> .....	74
10.1. Цель и информационная база планирования прибыли .....	74
10.2. Сущность альтернативных подходов к расчету плана прибыли.....	75
<b>Контрольные тесты</b> .....	78
<b>Список рекомендуемой литературы</b> .....	92
<b>Приложение</b> .....	95

Учебное издание

**Коробкин** Анатолий Зиновьевич

**ДОХОДЫ И ПРИБЫЛЬ  
ОРГАНИЗАЦИЙ ТОРГОВЛИ**

**Пособие**  
для слушателей специального факультета  
по переподготовке кадров и студентов  
экономических специальностей

Редактор М. П. Любошенко  
Технический редактор И. А. Козлова  
Компьютерная верстка Н. Н. Короедова

Подписано в печать 15.02.10. Бумага типографская № 1.  
Формат 60 × 84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Гарнитура Таймс. Ризография.  
Усл. печ. л. 6,74. Уч.-изд. л. 6,80. Тираж 150 экз.  
Заказ №

Учреждение образования  
«Белорусский торгово-экономический университет  
потребительской кооперации».  
246029, г. Гомель, просп. Октября, 50.  
ЛИ № 02330/0494302 от 04.03.2009 г.

Отпечатано в учреждении образования  
«Белорусский торгово-экономический университет  
потребительской кооперации».  
246029, г. Гомель, просп. Октября, 50.