

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА  
РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ  
MODERN APPROACHES TO IMPROVING ECONOMIC ANALYSIS  
OF PROFITABILITY CONSUMER COOPERATIVES ORGANIZATIONS**

**А.З. Коробкин**, канд.экон.наук, доцент,  
заведующий кафедрой экономических и правовых дисциплин,  
*Белорусский торгово-экономический университет  
потребительской кооперации  
(г. Гомель, Республика Беларусь)*

***Аннотация.** В статье предложена система показателей рентабельности организации с основным видом деятельности – торговля. Таковой организацией является организация потребительской кооперации. Система отражает обобщающие показатели рентабельности, а так же показатели рентабельности объемов, результатов, экономических ресурсов и затрат деятельности.*

***Abstract.** Profitability ratio system of organization with core trade business was proposed in the article. Organization of consumer cooperatives is such an organization. The system represents presumptive profitability ratio, as well as profitability ratio of volume, results, economic recourses and activity expenses.*

***Ключевые слова/ key words:** прибыль/ profit, рентабельность/ profitability, система показателей/ ratio system, торговая деятельность/trade business, эффективность продаж/ sales efficiency, экономический анализ/ economic analysis, потребительская кооперация/consumer cooperation.*

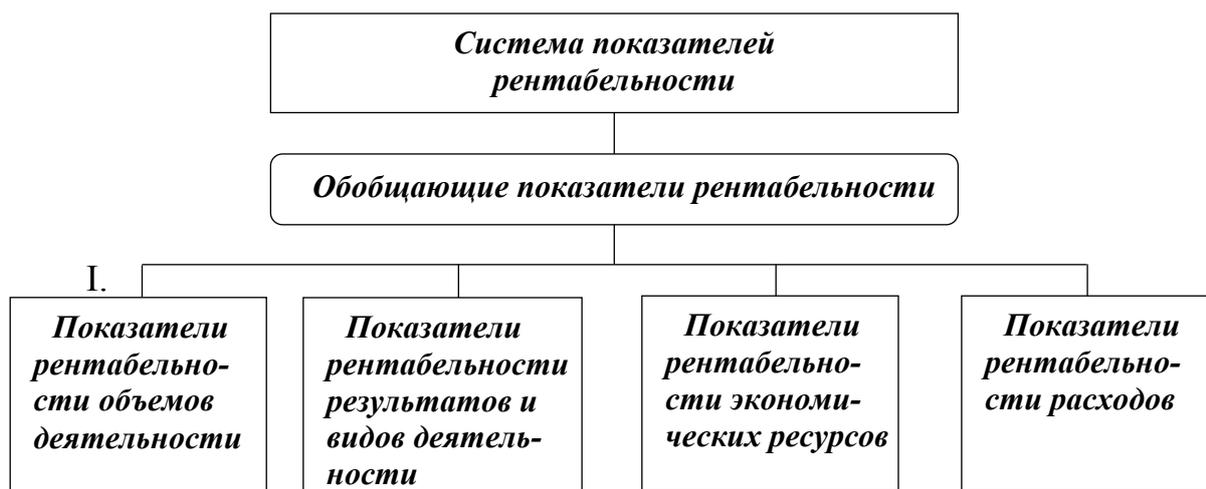
Особую актуальность в настоящее время приобретает проблема снижения рентабельности, особенно в торговых организациях потребительской кооперации, где уровень рентабельности невысок относительно организаций других отраслей национальной экономики. Целью статьи является освящение современных методических подходов к определению и оценке рентабельности в организациях потребительской кооперации с основным видом экономической деятельности – торговля.

К экономической оценке рентабельности организаций обращались практически все отечественные ученые, исследующие проблемы экономического анализа. Среди них Фридман А.М., Писаренко Н.П., Раицкий К.А., Лебедева С.Н, Иванов Г.Г., Бланк И.А., Кудрявцев А.А., Кравченко Л.И., Иваницкий В.И., Савицкая Г.В. и др. Однако, отдельные аспекты, отражающие специфику торговой деятельности потребительской кооперации, предложенные в статье, не нашли должного отражения в трудах вышеуказанных ученых, что делает ее актуальной.

В условиях инновационной экономики повышается значимость рентабельности как на микроуровне, 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 интерес для потенциальных инвесторов. Для государства в целом рост рентабельности его отрас-

лей 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 для оценки рентабельности организации потребительской кооперации с основным видом деятельности – торговля – предлагается к использованию система показателей, включающая следующие группы показателей рентабельности (рисунок):



**Рис. 1.** Система показателей рентабельности

В организациях потребительской кооперации с основным видом деятельности – торговлей, кроме традиционных показателей рентабельности, эффективность использования экономических ресурсов и затрат по организации в целом оценивается с помощью таких показателей как валовая выручка (совокупные доходы), совокупные экономические ресурсы и совокупные расходы.

*Валовая выручка* или *совокупные доходы* для организаций потребительской кооперации представляет собой объем реализованной продукции, товаров и услуг по всем видам деятельности за анализируемый период, а также другие доходы. В стоимостном выражении этот показатель представляет собой сумму выручки от реализации с прочими текущими доходами, а также доходами по финансовой и инвестиционной деятельности.

*Совокупные расходы* – это показатель, который следует использовать при расчете рентабельности всех расходов организации. Совокупные расходы представляют собой сумму расходов на производство продукции, работ, услуг (себестоимость), расходов на реализацию, управленческих расходов, а также прочих расходов по текущей деятельности, по финансовой и инвестиционной деятельности.

К обобщающим показателям рентабельности относятся показатели, которые в целом отражают прибыльность всех видов деятельности органи-

зации, всех ее используемых экономических ресурсов и затрат. Эти показатели определяются по трем видам прибыли: прибыли до налогообложения, прибыли по текущей деятельности и чистой прибыли.

Вторая группа показателей рентабельности отражает уровень прибыльности или убыточности основных видов деятельности организации потребительской кооперации – розничной и оптовой торговли и других.

Показатели рентабельности результатов деятельности отражают прибыльность доходов основных видов деятельности, а также прибыльность доходов по инвестиционной и финансовой деятельности.

Показатели рентабельности экономических ресурсов отражают, с каким уровнем прибыли использовались экономические ресурсы организации: трудовые, материальные и финансовые. Они рассчитываются через всю прибыль, чистую прибыль и прибыль от реализации в торговле.

Показатели рентабельности расходов отражают прибыльность понесенных организацией текущих расходов в целом, а также в разрезе отраслей и видов деятельности.

В таблице 1 предложена система показателей рентабельности, а также методика их расчета.

Таблица 1

**Система показателей рентабельности торговой организации**

<b>Показатели</b>	<b>Методика расчета</b>
<i>1. Обобщающие показатели рентабельности</i>	
<b>1.1. Итоговая рентабельность:</b>	
- по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Совокупные доходы (валовая выручка)}} \cdot 100$
- по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Совокупные доходы (валовая выручка)}} \cdot 100$
<b>1.2. Рентабельность текущей деятельности:</b>	
- по прибыли от текущей деятельности	$\frac{\text{Прибыль от текущей деятельности}}{\text{Доходы по текущей деятельности}} \cdot 100$
<b>1.3. Рентабельность экономических ресурсов:</b>	
- по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}} \cdot 100$
- по прибыли от текущей деятельности	$\frac{\text{Прибыль от текущей деятельности}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}} \cdot 100$
- по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}} \cdot 100$
<b>1.4. Рентабельность совокупных расходов:</b>	
- по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Совокупные расходы}} \cdot 100$
- по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Совокупные расходы}} \cdot 100$

<i>2. Показатели рентабельности объемов деятельности организации</i>	
2.1. Рентабельность продаж (реализации)	$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Выручка от реализации}} \cdot 100$
2.2. Рентабельность розничной торговли	$\frac{\text{Прибыль от реализации в розничной торговле}}{\text{Розничный товарооборот розничной торговли}} \cdot 100$
2.3. Рентабельность оптовой торговли	$\frac{\text{Прибыль от реализации в оптовой торговле}}{\text{Оптовый товарооборот}} \cdot 100$
2.4. Рентабельность других отраслей	$\frac{\text{Прибыль других отраслей}}{\text{Выручка от реализации в других отраслях}} \cdot 100$
<i>3. Показатели рентабельности результатов и видов деятельности</i>	
3.1. Рентабельность валового дохода от реализации	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Валовой доход от реализации}} \cdot 100$
3.2. Рентабельность валового дохода розничной торговли	$\frac{\text{Прибыль от реализации в розничной торговле}}{\text{Валовой товарооборот общественного питания}} \cdot 100$
3.3. Рентабельность валового дохода оптовой торговли	$\frac{\text{Прибыль от реализации в оптовой торговле}}{\text{Валовой доход от реализации в оптовой торговле}} \cdot 100$
3.4. Рентабельность прочей текущей деятельности	$\frac{\text{Прибыль от прочих доходов и расходов по текущей деятельности}}{\text{Прочие доходы по текущей деятельности}} \cdot 100$
3.5. Рентабельность инвестиционной и финансовой деятельности	$\frac{\text{Прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности}}{\text{Доходы по инвестиционной и финансовой деятельности}} \cdot 100$
3.6. Рентабельность инвестиционной деятельности	$\frac{\text{Прибыль инвестиционной деятельности}}{\text{Доходы по инвестиционной деятельности}} \cdot 100$
3.7. Рентабельность финансовой деятельности	$\frac{\text{Прибыль финансовой деятельности}}{\text{Доходы по финансовой деятельности}} \cdot 100$
3.8. Доля прибыли от реализации в торговле в прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль от реализации в розничной торговле}}{\text{Прибыль до налогообложения}} \cdot 100$
3.9. Доля чистой прибыли в прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Прибыль до налогообложения}} \cdot 100$

<i>4. Показатели рентабельности экономических ресурсов</i>	
4.1. Рентабельность трудовых ресурсов:	
- по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Фонд заработной платы}} \cdot 100$
- по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Фонд заработной платы}} \cdot 100$
- по прибыли от реализации в торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Фонд заработной платы работников торговли}} \cdot 100$
4.2. Рентабельность имущества:	
- по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Стоимость имущества}} \cdot 100$
- по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость имущества}} \cdot 100$
- по прибыли от реализации в торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Стоимость имущества торговли}} \cdot 100$
4.3. Рентабельность основных средств:	
- по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Стоимость основных средств}} \cdot 100$
- по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость основных средств}} \cdot 100$
- по прибыли от реализации в торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Стоимость основных средств торговли}} \cdot 100$
4.4. Рентабельность оборотных средств:	
- по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Стоимость оборотных средств}} \cdot 100$
- по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость оборотных средств}} \cdot 100$
- по прибыли от реализации в торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Стоимость оборотных средств торговли}} \cdot 100$
4.5. Рентабельность собственных средств:	
- по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Стоимость собственных средств}} \cdot 100$
- по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость собственных средств}} \cdot 100$
- по прибыли от реализации в торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Стоимость собственных средств торговли}} \cdot 100$
4.6. Рентабельность экономических ресурсов:	

- по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}} \cdot 100$
- по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}} \cdot 100$
- по прибыли от реализации в торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Стоимость экономических ресурсов торговли}} \cdot 100$
<i>5. Показатели рентабельности расходов</i>	
5.1. Рентабельность расходов по текущей деятельности	$\frac{\text{Прибыль от текущей деятельности}}{\text{Расходы по текущей деятельности}} \cdot 100$
5.2. Рентабельность расходов на реализацию в розничной торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в розничной торговле}}{\text{Расходы на реализацию товаров в розничной торговле}}$
5.3. Рентабельность расходов на реализацию в оптовой торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в оптовой торговле}}{\text{Расходы на реализацию в оптовой торговле}} \cdot 100$
5.4. Рентабельность расходов в других отраслях	$\frac{\text{Прибыль от реализации в других отраслях}}{\text{Себестоимость продукции в других отраслях}} \cdot 100$
5.5. Рентабельность прочих расходов по текущей деятельности	$\frac{\text{Прибыль от прочих доходов и расходов по текущей деятельности}}{\text{Прочие расходы по текущей деятельности}} \cdot 100$
5.6. Рентабельность расходов по инвестиционной и финансовой деятельности	$\frac{\text{Прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности}}{\text{Расходы по инвестиционной и финансовой деятельности}} \cdot 100$
5.7. Рентабельность расходов по инвестиционной деятельности	$\frac{\text{Прибыль от инвестиционной деятельности}}{\text{Расходы по инвестиционной деятельности}} \cdot 100$
5.8. Рентабельность расходов по финансовой деятельности	$\frac{\text{Прибыль от финансовой деятельности}}{\text{Расходы финансовой деятельности}} \cdot 100$

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

Рентабельность торговой сделки определяется по формуле:

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

где  $P_{mc}$  – рентабельность торговой сделки, %;

$P_{pn}$  – прибыль от реализации партии товара, млн р.;

$O_{pn}$  – оборот по реализации партии товара (объем сделки), млн р.

Прибыль от реализации партии товара рассчитывается как разница между валовыми доходами от реализации этой партии (сумма полученной торговой надбавки) 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 на этапе планирования можно рассчитать как произведение количества единиц 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.

На наш взгляд, применение предложенной системы показателей рентабельности, во-первых, будет способствовать повышению уровня как аналитической работы, так и процесса планирования путем более точного экономического обоснования плановой прибыли и рентабельности. Во-вторых, применение предложенных методик будет являться, на наш взгляд, фактором роста прибыли и рентабельности основного вида деятельности организаций торговли, что, в свою очередь, повысит социально-экономическую эффективность их функционирования на рынке.

#### ***Литература:***

1. Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / Л.И. Кравченко. – Мн.: Новое знание, 2009. – 526 с.

2. Савицкая, Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты / Г.В. Савицкая. – 2-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2004. – 160 с.

3. Фридман, А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2008 – 628 с.