

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

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

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: прибыль; рентабельность; система показателей; торговая деятельность; эффективность продаж; экономический анализ; потребительская кооперация.

Key words: profit; profitability; ratio system; trade business; sales efficiency; economic analysis; consumer cooperation.

В современных условиях инновационной экономики Республики Беларусь и в соответствии с Концепцией развития потребительской кооперации на 2021–2025 гг. значение прибыли для организаций потребительской кооперации возрастает, так как от прибыли в первую очередь зависит эффективность их деятельности и успех на рынке [1].

К экономической оценке рентабельности организаций обращались практически все белорусские и российские ученые, исследующие проблемы экономического анализа в торговле. Среди них А. М. Фридман, Н. П. Писаренко, К. А. Раицкий, С. Н. Лебедева, Г. Г. Иванов, И. А. Бланк, А. А. Кудрявцев, Л. И. Кравченко, В. И. Иваницкий, Г. В. Савицкая 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 микро-, так и на 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 отраслей и отдельных организаций означает экономический рост, предпосылки улучшения уровня жизни, экономическую стабильность в обществе, а также увеличение поступлений налогов в бюджет.

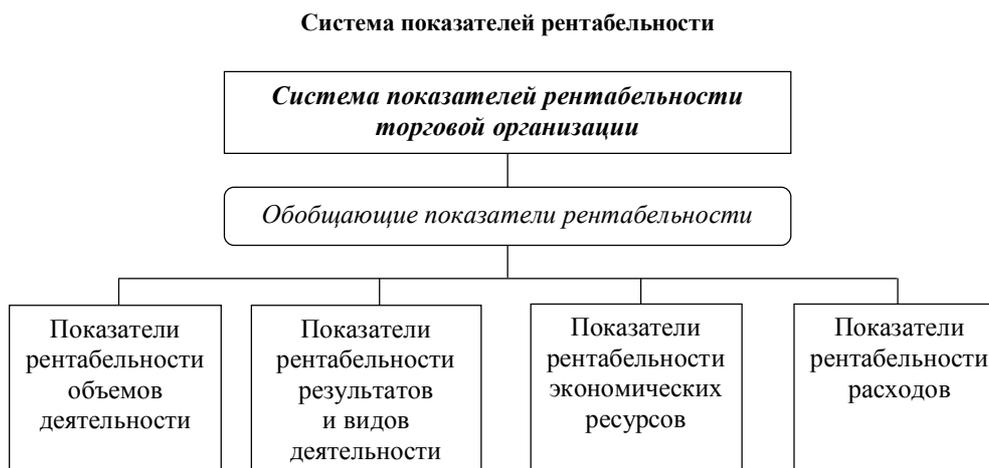
Целью анализа рентабельности в организациях потребительской кооперации является выявление причин ее изменения и изыскание резервов и направлений ее роста на перспективу.

Анализ рентабельности целесообразно проводить в следующей последовательности [2]:

- Расчет показателей рентабельности за исследуемый период.
- Расчет динамики показателей рентабельности и слагаемых показателей рентабельности путем расчета темпов и размеров изменения показателей в отчетном году по сравнению с предшествующим и базисным.
- Расчет влияния факторов, повлиявших на изменение отдельных показателей рентабельности в отчетном году по сравнению с предшествующим.
- Оценка места прибыли в индексном соотношении показателей хозяйственно-финансовой деятельности.
- Расчет резервов роста рентабельности.
- Определение направлений роста рентабельности на перспективу.

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 группы показателей рентабельности, представленные на рисунке.



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*.

Полагаем, что для целей экономического анализа и диагностики деятельности организаций показатели «совокупные доходы» и «валовая выручка» можно применять в едином контексте.

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.

В таблице представлена система показателей рентабельности организаций потребительской кооперации, а также методика их расчета.

Система показателей рентабельности торговой организации

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

Продолжение таблицы

Показатели	Методика расчета
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	$\frac{\text{Прибыль от реализации в оптовой торговле}}{\text{Оптовый товарооборот от}} \cdot 100$
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	$\frac{\text{Прибыль от инвестиционной деятельности}}{\text{Доходы по инвестиционной деятельности}} \cdot 100$
3.7. Рентабельность финансовой деятельности	$\frac{\text{Прибыль от финансовой деятельности}}{\text{Доходы по финансовой деятельности}} \cdot 100$
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	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Фонд заработной платы работников торговли}} \cdot 100$

Продолжение таблицы

Показатели	Методика расчета
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	$\frac{\text{Прибыль от реализации в оптовой торговле}}{\text{Расходы на реализацию в оптовой торговле}} \cdot 100$

Окончание таблицы

Показатели	Методика расчета
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	$\frac{\text{Прибыль от финансовой деятельности}}{\text{Расходы финансовой деятельности}} \cdot 100$

К обобщающим показателям рентабельности относятся показатели, которые в целом отражают прибыльность всех видов деятельности организации, 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 др.

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 по отраслям и ее видам деятельности.

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, %;

$П_{pn}$ – прибыль от реализации партии товара;

O_{pn} – оборот по реализации партии товара (объем сделки).

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.

Рентабельность организации будет расти в случае опережения роста прибыли по сравнению с объемами деятельности, экономическими ресурсами и затратами. Поэтому важной частью анализа рентабельности является оценка темпов роста прибыли в соотношении с темпами роста других показателей:

$$T_{\Pi} \geq T_{\Pi P} > T_{\text{ЧП}} > T_{\text{ВД}} > T_{\text{ФЗПм}} > T_K > T_{\text{РРм}} > T_{\text{ЧРм}},$$

где T_{Π} – темп роста чистой прибыли торговли;

$T_{\Pi P}$ – темп роста прибыли от реализации в торговле;

$T_{\text{ЧП}}$ – темп роста чистой продукции;

$T_{\text{ВД}}$ – темп роста валового дохода от реализации в торговле;

$T_{\text{ФЗПм}}$ – темп роста фонда заработной платы работников торговли;

T_K – темп роста капитала торговли;

$T_{\text{РРм}}$ – темп роста расходов на реализацию в торговле;

$T_{\text{ЧРм}}$ – темп роста среднесписочной численности работников торговли.

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 аналитической работы 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 потребительской кооперации, что, в свою очередь, повысит социально-экономическую эффективность их функционирования на рынке.

Список использованной литературы

1. **Концепция** развития потребительской кооперации на 2021–2025 годы : утв. постановлением общего Собр. представителей чл. Белкоопсоюза от 28 апр. 2021 г. – Минск : Белкоопсоюз, 2021.
2. **Фридман, А. М.** Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества : учеб. / А. М. Фридман. – М. : Дашков и К^о, 2015. – 656 с.
3. **Методические** рекомендации по документальному оформлению и учету товарных операций, составу и учету расходов на реализацию в организациях торговли и общественного питания : утв. приказом М-ва антимонопол. регулирования и торговли Респ. Беларусь от 10 июня 2021 г. № 130. – Минск : М-во антимонопол. регулирования и торговли, 2021.