

ТЕМА 1.: АНАЛИЗ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА

Вопросы:

1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа розничного товарооборота;
2. Анализ выполнения плана и динамики розничного товарооборота;
3. Анализ сезонности, состава и структуры товарооборота;
4. Факторный анализ розничного товарооборота;
6. Анализ товарных запасов;
7. Анализ товарооборачиваемости.

Вопрос 1. ЗНАЧЕНИЕ, ЗАДАЧИ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА

Розничный товарооборот является одним из основных показателей, по которому оценивается хозяйственная деятельность предприятий торговли. Он включает продажу товаров населению для личного потребления, а также предприятиям и учреждениям для коллективного потребления и текущих хозяйственных нужд. Объем продаж (товарооборот) оказывает влияние на все показатели хозяйственной деятельности предприятия.

Задачи анализа розничного товарооборота (ОП):

1. Оценка выполнения плана розничного товарооборота (за год, по кварталам)
2. Определение темпов роста (снижения) товарооборота за ряд лет (3-5 лет)
3. Соответствие спроса населения предложению
4. Факторный анализ причин изменения розничного товарооборота
5. Выявление резервов роста и разработка мероприятий по увеличению товарооборота

Исходная информация для анализа:

1. Статистическая отчетность (сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг), здесь приводятся данные об обороте розничной торговли, в том числе продовольственными товарами, а также конкретными товарами по установленному перечню товарных групп;
2. Бухгалтерская отчетность;
3. Материалы аудита, инвентаризации;
4. Данные управленческого учета;
5. Маркетинговые исследования и анализ рынка услуг;
6. Данные бизнес-плана, нормативные документы по запасам;
7. Внеучетные источники.

Для анализа розничного товарооборота необходимо знать следующие формулы для расчета показателей:

1. Взаимосвязь розничного товарооборота с численностью работников и производительностью труда:

$$TO = Ч \times ПТ$$

2. Фондоотдача:

$$\Phi_{от} = TO \div OF$$

3. Фондоёмкость:

$$\Phi_{\text{ем}} = \text{ОФ} \div \text{ТО}$$

Вопрос №2. АНАЛИЗ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА И ДИНАМИКИ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА

Анализ выполнения плана и динамики розничного товарооборота проводится в торговом предприятии не только за ряд лет, но и по кварталам, месяцам, декадам.

Анализ РТО начинают:

1. С определения удельного веса, который занимает торговое предприятие в общем товарообороте города региона, с целью выявления её значения в удовлетворении спроса на товары населения города (региона).

2. Далее анализируется план по розничному товарообороту. Определяется уровень (процент) выполнения плана РТО, а также абсолютные размеры перевыполнения или невыполнения плановых показателей объёма продажи товаров (разность между планом и фактом).

3. Определяют **ритмичность продаж**. Если анализ прогнозируемых показателей товарооборота осуществляется за год, то необходимо рассмотреть их выполнение за более короткие промежутки времени: по кварталам, месяцам, декадам. Это даст возможность рассчитать ритмичность выполнения объёма продаж. Если продажа товаров в течение периода происходила неравномерно (по объёму), то это отрицательно может сказаться на работе торговых организаций, так как создает неравномерную нагрузку на продавцов, приводит к резким колебаниям товарных запасов, потере числа покупателей, которые будут пользоваться услугами других торговых организаций.

Оценка ритмичности выполнения товарооборота осуществляется различными способами.

а) Наиболее простой способ - исчисление удельного веса каждого квартала в годовом обороте; месячного - в годовом и квартальном обороте; дневного; пятидневки и декады - в месячном обороте. Далее осуществляем суммирование исчисленных удельных весов, но не более плановых показателей.

Период	Розничный товароборот (тыс.руб.)		Удельный вес товарооборота	
	план	факт	план	факт
1	128,1	128,6	60,2	60,0
2	45,2	43,7	21,2	20,4
3	39,6	41,9	18,6	19,6
Итого:	212,9	214,2	100	100

$$60,0+20,4+18,6=99,0 \%$$

б) Коэффициент ритмичности также можно определить путем отношения суммы фактического товарооборота в пределах суммы плана к сумме планового товарооборота.

Период	Розничный товароборот (тыс. руб.)		Выполнение плана, %
	план	факт	план
1	128,1	128,6	100,4
2	45,2	43,7	96,7
3	39,6	41,9	105,8
Итого:	212,9	214,2	100

$$K_p = (128,1+43,7+39,6)/212,9=211,4/212,9=0,99$$

Коэффициент ритмичности колеблется от 0 до 1; чем он ближе к 0, тем неритмичнее осуществляется продажа товаров.

Управленческий (оперативный) анализ выполнения плана-прогноза товарооборота следует осуществлять не только по торговой организации в целом, но и по каждому подразделению, отделу, секции. Для этого по документам и регистрам бухгалтерского учета (кассовым, товарным отчетам, регистрам) составляется специальная таблица, в которой на любую дату месяца рассчитывают отклонения фактической продажи от прогнозируемой.

Торговые организации могут выборочно изучать реализацию товаров по часам и дням недели. Зная, в какие часы и дни поток покупателей особенно велик, можно увеличить количество продавцов (обслуживающего персонала) и тем самым полнее удовлетворить спрос покупателей и качественнее их обслужить.

Основными причинами невыполнения плана могут быть: недостатки в снабжении товарами, изучении покупательского спроса, организации торговли, рекламе, других аспектах маркетинга, а также внеплановый ремонт отдельных подразделений предприятия и т.д.

ВОПРОС 3. АНАЛИЗ СЕЗОННОСТИ, СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ТОВАРООБОРОТА

1. Анализ сезонности:

При планировании товарооборота также проводят анализ влияния сезонных колебаний на товарооборот. Сезонность – устойчивая закономерность внутригодовой динамики товарооборота. Сущность анализа сезонности сводится к выявлению конфигурации сезонной волны, измерению степени сезонных колебаний, исключению сезонных колебаний и к определению на этой основе периодов роста и сокращения продажи товаров. Изменение сезонных волн товарооборота изучается на основании данных трёх и более лет.

Существует ряд методов для определения сезонной волны.: м. простой средней, м. цепных индексов (Персонса), сглаживанию по двум точкам, скользящая средняя и т.д.

Самый простой метод исчисления сезонной волны – это определение средних показателей месячного товарооборота по средней арифметической из расчета трёх лет. Затем находится отношение месячных средних из расчёта трёх лет к общей месячной средней, за весь период в процентах. Для измерения степени сезонной колеблемости товарооборота вычисляется коэффициент вариации.

2. Изучение состава розничного товарооборота является важным разделом анализа. Состав розничного товарооборота изучают по его видам:

1) по товарным группам:

- продовольственные товары с последующей детализацией,
- непродовольственные товары с последующей детализацией;

2) по формам продажи товаров:

- стационарная торговля,
- развозная торговля,

- разносная,
- посылочная,
- комиссионная;
- интернет-магазины;

3) по **формам торгового обслуживания**, как организационного приема, представляющего собой сочетание методов обслуживания покупателей.

- салонное обслуживание покупателей (самообслуживание),
- индивидуальное обслуживание через прилавок,
- индивидуальное обслуживание продавцом - консультантом в магазинах самообслуживания,
- обслуживание по образцам и каталогам,
- обслуживание по предварительным заказам,
- обслуживание с доставкой на дом
- обслуживание через автоматы,
- по подписке печатных изданий и др.;

4) по **формам оплаты**:

- за наличный расчет,
- по кредитным карточкам,
- по безналичному расчету,
- по продаже товаров в кредит и др.;

3. Анализ структуры товарооборота. В процессе деятельности предприятия меняется товарный состав РТО. Поэтому важным этапом работы является анализ структуры РТО в ассортиментном разрезе. Структура РТО – важный показатель торговой деятельности, оказывающий влияние на такие показатели как:

1. товарные запасы,
2. производительность труда,
3. издержки обращения,
4. валовый доход и др.

По данным о составе ТО и продаже отдельных товаров можно судить о степени удовлетворения спроса населения, тенденции и закономерности реализации отдельных товаров и т.п.

При анализе структуры исчисляют удельный вес продажи отдельных товаров в общем ТО за определённые периоды. Затем определяют отклонение от плановых показателей и устанавливают динамику продажи отдельных товаров за ряд лет. По товарным группам сложного ассортимента следует проводить анализ внутригрупповой структуры.

Анализируя структуру товарооборота следует составить таблицу по укрупненным товарным группам, применяя принцип приоритета или предпочтения тем товарным группам, которые занимают наибольшую долю в реализации товаров.

Вопрос 4. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА

Проанализировав структуру продажи товаров, необходимо определить факторы, оказавшие влияние на объем товарооборота в целом и на структуру

реализации, рассчитать их влияние. Существует несколько способов определения и расчета влияния факторов. При этом применяются способы: разниц, цепной подстановки, группировки, дисперсионный, корреляционный и другие методы.

На розничный товароборот оказывает влияние множество факторов. Объем продажи товаров зависит от экономической и политической ситуации в стране и регионе, уровня инфляции, доходов населения и т.д.

Факторы, влияющие на товароборот, подразделяются на:

- 1) внешние (не зависящие от торговой организации);
- 2) внутренние (зависящие от деятельности торговой организации).

Анализ внешних факторов осуществляется путем изучения макроэкономических показателей страны. При этом учитываются состояние и перспективы развития экономики страны в целом, денежно-кредитная, внешняя и внутренняя политика и возможные изменения в результате государственного регулирования.

Анализ внутренних факторов:

Выполнение плана и динамика розничного товароборота зависят от трех основных групп факторов:

- 1) от обеспеченности товарными ресурсами, правильности их распределения и использования;
- 2) от обеспеченности трудовыми ресурсами и эффективности труда торговых работников;
- 3) от состояния, развития и эффективности использования материально-технической базы торговли.

1) Главный фактор успешного развития ТО - **обеспеченность и рациональность использования товарных ресурсов**. Розничный ТО зависит от поступления товаров и состояния товарных запасов. На его объем оказывает влияние прочее выбытие товаров. Эта зависимость может быть выражена **формулой товарного баланса**:

$$З_n + П = ТО + ПВТ + З_k$$

где $З_n$ — запасы товаров на начало отчетного периода; $П$ - поступление товаров; $ТО$ розничный товароборот; $З_k$ - запасы товаров на конец отчетного периода; ПВТ - в прочее выбытие товаров включает товарные потери (естественная убыль товаров), бой, лом, порчу и уценку товаров, их недостачи, а также оптовую реализацию излишествующих товаров.

Влияние показателей товарного баланса на объем розничного товароборота можно определить, применив следующую формулу:

$$ТО = З_n + П - ПВТ - З_k$$

Следовательно, на объем розничного товароборота влияет каждое из алгебраических слагаемых товарного баланса. Увеличение начальных запасов и поступления товаров оказывает положительное влияние на сумму продажи товаров; их уменьшение, наоборот, способствует сокращению размеров реализации; уменьшение прочего выбытия товаров, сокращение конечных запасов товаров положительно влияют на сумму продажи; их увеличение сказывается отрицательно на величине товароборота данного отчетного периода.

Влияние на сумму реализации того или иного слагаемого товарного баланса

измеряется способом цепной подстановки или способом разниц, т.е. определения разницы между фактическими и сравниваемыми (прогнозируемыми или предшествующими) величинами.

Каждый из элементов товарного баланса необходимо подвергают дальнейшему и более глубокому анализу.

Анализируя прочее выбытие товаров, следует изучить его состав: на переработку, возврат поставщикам, уценка, недостача и т.д. При этом выявляют причины и все обстоятельства, связанные с выбытием товаров (время их поступления в магазин, соблюдение требований качественной приемки их от поставщика, условия хранения в магазине и т.д.).

Следовательно, на выполнение плана и динамику ТО положительное влияние оказывают завышенные (сверхнормативные) товарные запасы на начало изучаемого периода (если товары пользуются спросом) и рост поступления товаров и отрицательное - увеличение прочего выбытия товаров и завышенные товарные запасы на конец анализируемого периода.

ТР – товарные ресурсы: $ТР = З_{н} + П - З_{к}$

Основным показателем **оценки эффективности использования товарных ресурсов** — является объем товарооборота на один рубль товарных ресурсов ($\mathcal{E}_{ТР}$), который определяют по формуле:

$$\mathcal{E}_{ТР} = ТО \div ТР$$

$$\mathcal{E}_{ТР} = ТО \div (З_{н} + П - З_{к})$$

$\mathcal{E}_{ТР}$ - показывает, сколько рублей товарооборота приходится на каждый рубль товарных ресурсов.

При анализе могут определяться обратный показатель эффективности использования товарных ресурсов, т. е. объем товарных ресурсов на один рубль розничного товарооборота, а также частные показатели эффективности их использования. К частным показателям эффективности использования товарных ресурсов относится доля прочего выбытия товаров в товарных ресурсах или в объеме товарооборота. Долю прочего выбытия товаров в товарных ресурсах изучают по всему его объему и по отдельным видам.

Эффективность использования товарных ресурсов изучают по сравнению с планом и в динамике. Далее устанавливают причины изменения эффективности использования товарных ресурсов и разрабатывают меры по минимизации прочего выбытия товаров, оптимизации товарных ресурсов и запасов товаров.

2) Вторая группа факторов - от обеспеченности трудовыми ресурсами и эффективности труда торговых работников. К ним относятся численность работников, организация и производительность труда.

Работники торговых организаций должны способствовать появлению новых товаров, вовлекать их в товарооборот, воздействовать на ассортимент и качество товаров, вырабатываемых промышленными и сельскохозяйственными организациями. Непосредственно общаясь с населением в процессе продажи, торговые работники выявляют объем и характер потребительского спроса,

воздействуют на формирование товарного потока, направляемого в розничную торговлю.

Численность торговых работников — важный показатель торговли. Однако эффективность работы торговых предприятий зависит от рациональной организации труда и повышения его производительности. Взаимосвязь розничного товарооборота с численностью работников и производительностью труда:

$$ТО = Ч \times ПТ$$

ПТ — средний оборот на одного работника (выработка) или производительность труда, руб.

3) Факторы, связанные с состоянием и эффективностью использования материально-технической базы торговли (внеоборотных активов). К ним относятся: торговая площадь и рациональное ее использование; основные фонды и их использование; состояние незавершенного строительства и т.д.

Показателем оценки эффективности использования торговой площади является товарооборот на 1 м² торговой площади. Увеличение объема продажи товаров может произойти в результате прироста торговой площади и более рационального ее использования.

На объем продажи товаров оказывает влияние состояние основных средств и других внеоборотных активов и эффективное их использование.

Рассчитать влияние вышеприведенных факторов можно методами цепной подстановки, способом разниц и интегральным методом.

ВОПРОС 5. АНАЛИЗ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ

Товарные запасы: Количество товаров в денежном или натуральном выражении, находящихся в торговых предприятиях, на складах, в пути на определенную дату.

Цели и задачи анализа товарных запасов:

1. Установить соответствие товарных запасов нормативу;
2. Выявить отклонение и влияние различных факторов;
3. Определить сумму сверхнормативных (недостающих) товарных запасов.

Для обеспечения ритмичной работы, широкого выбора товаров и наиболее полного удовлетворения спроса покупателей в розничной торговой сети и на складах должны быть определенные **товарные запасы**. Никакое товарное обращение невозможно без материального запаса в виде средств производства и предметов потребления.

Запасы в торговле обеспечивают соответствие спроса и предложения, совершенствование ассортимента товаров. Формирование ассортимента товаров связано с **образованием, хранением и управлением запасами**.

Необходимость образования запасов объясняется условиями транспортирования и реализации товаров, изменениями предложения и спроса, дискретностью процесса поставки товаров при относительно непрерывном потреблении, возможностью случайных колебаний размеров предложения и спроса,

а также интервалов завоза товаров и т.д.

Товарные запасы необходимы для обеспечения непрерывности и ритмичности процесса обращения. Размеры товарных запасов должны находиться в определенном соответствии с размером товарооборота. Для осуществления бесперебойного товарооборота в каналах товарного обращения все время должен находиться достаточный, оптимальный товарный запас.

Как чрезмерное наличие запасов, так и их недостаточность приносят экономический ущерб организации. В первом случае замораживаются средства, затраченные на производство и хранение излишнего количества товаров, ухудшается финансовое состояние организации, нарушается процесс воспроизводства. Во втором случае недостаток товарных запасов отрицательно сказывается на торговом обслуживании населения.

По назначению запасы товаров подразделяются на **текущие, сезонные и целевые**.

Текущие ТЗ. Основными являются *текущие товарные запасы*, предназначенные для обеспечения повседневной бесперебойной торговли. Запасы товаров текущего хранения постоянно и равномерно пополняются. Розничное торговое предприятие должно иметь их в размере на установленное по плану количество дней торговли. Текущие товарные запасы должны быть средними, т. е. незавышенными и незаниженными. Завышенные запасы товаров ведут к замедлению товарооборачиваемости, росту товарных потерь и других издержек обращения, связанных с хранением и реализацией товаров.

Сезонные ТЗ товаров создаются в определенные периоды года, и их образование связано с сезонностью производства либо с сезонностью спроса и реализации товаров.

К **целевым ТЗ** относится досрочный завоз товаров в труднодоступные районы, а также образование запасов товаров для осуществления определенных целей (например, для организации встречной торговли при сборе макулатуры и заготовке сельскохозяйственной продукции).

Текущие товарные запасы обычно планируют отдельно от сезонных и целевых.

Норматив текущих запасов товаров каждое торговое предприятие планирует поквартально в сумме и в днях оборота. В «Отчете о продажах и запасах товаров» текущие товарные запасы показываются вместе с остатками товаров сезонного хранения и досрочного завоза. Не отражаются в указанной форме отчетности товары в пути и товары отгруженные, расчетные документы на которые не сданы в банк.

При определении средних товарных запасов пользуются формулой: средней арифметической или средней хронологической, в зависимости от исходных данных.

Методика анализа товарных запасов:

1. Товарные запасы в днях $TЗ_{(дни)} = TЗ_{к.п.(руб.)} / TO_{дневной(руб.)}$;
2. Отклонение товарных запасов в днях $\Delta TЗ_{(дни)} = TЗ_{ф} - TЗ_{нор}$;
3. Сумма сверхнормативных (недостающих) товарных запасов (руб.) = $\Sigma TЗ_{(св; недост)} = TO_{дневной1} \times \Delta TЗ_{(дни)}$.

Вопрос 7. АНАЛИЗ ТОВАРООБОРАЧИВАЕМОСТИ

Цели и задачи анализа товарооборачиваемости:

1. Определить скорость оборота и время обращения
2. Выявить отклонение товарооборачиваемости, ускорение (замедление)
3. Определить факторы, влияющие на ускорение (замедление) товарооборачиваемости.

Товарооборачиваемость является одним из важнейших качественных показателей в торговле. Под **товарооборачиваемостью** понимают **время обращения товаров** со дня их поступления до дня реализации. (Следует отметить, что оборачиваются не сами товары, а вложенные в них средства).

Методика анализа товарооборачиваемости:

1. **Товарооборачиваемость в днях или Время обращения** (длительность одного оборота) характеризует среднюю продолжительность пребывания товаров в виде товарного запаса, в днях:

$$T_{(дн)} = \frac{\overline{TЗ}}{ТО_{(дневной, руб)}}$$

Средний ТЗ определяется с помощью формул: средняя арифметическая, средняя хронологическая.

2. **Изменение товарооборачиваемости в днях:** $\Delta T_{дн} = T_{дн ф} - T_{дн пл}$

Если «-» - это говорит о высвобождении средств из оборота в результате ускорения оборачиваемости средств;

Если «+» - это говорит о дополнительном вовлечении средств в оборот в результате замедления оборачиваемости средств.

3. **Сумма высвобожденных (вовлеченных) средств в оборот:**

$$\Sigma TЗ_{(высвоб; вовлеч.)} = ТО_{дневной} \times \Delta T_{(дн)}$$

4. **Товарооборачиваемость в количестве оборотов или Скорость оборота** (коэффициент оборачиваемости) показывает, сколько раз в течение изучаемого периода произошло обновление товарных запасов, измеряется в оборотах (разах).

$$T_{об} = Д \div T_{дн}$$

В процессе анализа товарооборачиваемости устанавливаются влияние факторов на скорость обращения товаров в целом и по отдельным товарным группам, исчисляются влияние на товарооборачиваемость изменений объема и структуры среднего годового товарного запаса.

Увеличение товарооборота ускоряет товарооборачиваемость, так как рост объема продаж при прочих равных условиях сопровождается увеличением числа оборотов и сокращением времени одного оборота. Рост же средних товарных запасов при неизменном объеме продаж замедляет товарооборачиваемость.

Ускорение товарооборачиваемости имеет большое народнохозяйственное значение: высвобождаются оборотные средства, вложенные в товарные запасы,

снижаются потери товаров и другие торговые расходы, сохраняется качество товаров, улучшается обслуживание покупателей и т. п. Замедление времени обращения товаров требует дополнительного привлечения кредитов и займов, ведет к росту издержек обращения, уменьшению прибыли, ухудшению финансового положения предприятия.

Анализ состояния товарных запасов и их оборачиваемости завершается разработкой мероприятий, направленных на ускорение товарооборачиваемости и обеспечения соответствия фактических запасов товаров нормативу. Для успешного решения этих задач необходимо лучше изучать спрос населения, повышать на этой основе обоснованность закупок; завозить только доброкачественные товары и в объеме, соответствующем спросу; соблюдать графики завоза товаров; проводить выставки-продажи; возвращать поставщикам завезенные излишки, а также недоброкачественные и уцененные товары и т. п. В разработке и проведении этих мероприятий очень велика роль бухгалтера, который обязан систематически контролировать состояние товарных запасов и соблюдение нормативов по всем другим видам товарно-материальных ценностей.

ТЕМА 2.: АНАЛИЗ ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТА

Анализ оптового товарооборота преследует те же цели и задачи что и анализ розничного товарооборота. Используются те же приемы и методы анализа, те же расчетные показатели. Но существуют и особенности:

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТА

В товарооборот оптовой торговли включаются:

- стоимость отгруженных (переданных) товаров на сторону, приобретенных ранее на стороне для целей перепродажи
- комиссионное вознаграждение оптовых посредников (комиссионеров), совершающих сделки по купле - продаже от имени или за счет других лиц или фирм (комитентов).

Оборот оптовой торговли устанавливается на основании данных бухгалтерского учета.

Обязательным признаком операции, относимой к обороту оптовой торговли, является наличие счета - фактуры на отгрузку товара.

Информационной базой анализа оптового товарооборота являются показатели бухгалтерской финансовой и статистической отчетности; данные текущего бухгалтерского учета (синтетического и аналитического учета движения товаров на складах организации); материалы выборочных исследований и др.

Анализ оптового товарооборота проводится в определенной последовательности: изучается степень выполнения плана оптового товарооборота, ее динамика за несколько лет. Затем анализируется состав и структура: товарооборот изучается по условиям оплаты, формам товародвижения, направлениям реализации, формам продажи (магазинные и внемагазинные), определяются факторы, влияющие на товарооборот и выявляются резервы его увеличения.

Оптовый товарооборот различают:

1) По условиям оплаты:

- предварительная оплата (обычно применяется на товары, пользующиеся повышенным спросом, или на разовые заказы);
- оплата по факту;
- получение на реализацию (применяют при продаже товаров, спрос на которые невысок, снижается или не определен, а также для новых, еще не известных покупателям товаров);
- получение на консигнацию, т.е. передача товара покупателю на условиях обязательной его оплаты через определенный период времени, предусмотренный договором (обеспечивает отсрочку платежа и применяется, если на реализуемые товары не находится достаточное количество покупателей и заказчиков, способных оплатить товар немедленно или с предоплатой).

Определяются наиболее приемлемые условия оплаты с точки зрения объема товарооборота, значимости в обороте и перспектив развития.

2. По формам товародвижения его разделяют на складской и транзитный с участием и без участия в расчетах. Определяют динамику каждой из форм оборота,

выявляют наиболее перспективную, динамичную или наибольшую по объему и удельному весу форму товародвижения.

Удельный вес складского и транзитного товарооборота по отдельным товарам и товарным группам неодинаков. Соотношение складского и транзитного объемов товарооборота зависит от ассортимента товаров, условий транспортировки и их хранения. Так, товары несложного ассортимента, не требующие предварительной подсортировки, обычно реализуются покупателям транзитом, а товары сложного ассортимента, требующего предварительной подсортировки (по видам, моделям, фасонам, размерам, ценам и др.) - со склада.

Целесообразность складской и транзитной поставок определяют на основе учета доходов, расходов, прибыли и рентабельности каждой из форм по каждому покупателю в отдельности, в разрезе партий товаров и товарных групп.

3. По направлениям реализации (по рыночному и вне рыночному). Поставка **по рыночному направлению** включает их отпуск предприятиям розничной торговли для продажи населению и предприятиям общественного. К **вне рыночному направлению** относится поставка товаров промышленным предприятиям для производственных нужд: для промышленной переработки и для промышленного потребления. В промышленную переработку входит отпуск товаров в качестве основного сырья (материалов) для производства определенной продукции. В промышленное потребление включается поставка товаров промышленным предприятиям для использования их в качестве вспомогательных материалов.

На следующем этапе анализа определяется **влияние различных факторов** на выполнение плана и динамику товарооборота.

Основное внимание должно быть уделено **трем группам факторов**:

- обеспеченность и использование товарных ресурсов;
- обеспеченность трудовыми ресурсами, производительность труда;
- состояние, развитие и эффективность использования материально-технической базы оптовой торговли.

Абсолютная аналогия с РТО.

ТЕМА 3.: НАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПТОВОЙ И РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

1. Значение, задачи и информационная база анализа издержек обращения. Виды издержек обращения.
2. Анализ издержек обращения.
3. Факторы влияющие на ИО.
4. Факторный анализ издержек обращения. Анализ влияния товарооборота на издержки.
5. Анализ издержек обращения по статьям.

ВОПРОС 1. ЗНАЧЕНИЕ, ЗАДАЧИ И ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА АНАЛИЗА ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ. ВИДЫ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ

Затраты по доведению товаров от производителя до потребителя, выраженные в денежной форме, называются издержками обращения или расходами на продажу.

Издержки отражают расходы на транспортировку, хранение и приведение в удобную для реализации форму (подработка, упаковка, подсортировка, комплектование и фасовка), а также расходы по продаже товаров.

Значение анализа ИО заключается в том, что он способствует рациональному использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия.

Задачи анализа издержек заключаются:

1. изучение структуры и динамики издержек в целом по торговой организации и по статьям соответствия с динамикой товарооборота;
2. выявление суммы относительной экономии или перерасхода на издержках;
3. оценку влияния факторов на сумму и уровень издержек на 1 руб. товарооборота;
4. выявление резервов экономии (снижения) издержек.

В качестве источника информации об издержках используют данные бухгалтерского учета, первичной документации о расходах, данные аналитического учета затрат, сведения об изменении цен, тарифов и ставок за услуги, уровне инфляции и т. д.; бухгалтерской отчетности; а также статистическую отчетную др.

Виды ИО: Номенклатура статей издержек обращения и производства организаций торговли и общественного питания следующая:

- 1) транспортные расходы;
- 2) расходы на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря;
- 5) амортизация основных средств;
- 6) расходы на ремонт основных средств;
- 7) расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд;
- 8) расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров;
- 9) расходы на рекламу;
- 10) затраты по оплате процентов за пользование займами;
- 11) потери товаров и технологические отходы;

- 12) расходы на тару;
13) прочие расходы.

Кроме деления на статьи издержки обращения группируются по элементам. В их числе:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

ВОПРОС 2. АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ

Анализ издержек обращения начинают с сопоставления фактических данных с плановыми и данными прошлых периодов, расчета абсолютной экономии или перерасхода. Кроме того, должна быть дана оценка издержкам по их уровню в процентах к товарообороту.

$$У_p = \frac{P}{TO} \times 100\%$$

Уровень издержек обращения представляет отношение их суммы к товарообороту, выраженное в процентах, он показывает, сколько процентов занимают издержки обращения в продажной стоимости товаров.

Затем отклонение по уровню издержек обращения (от плана или от данных прошлых периодов), т.е. определяют размер снижения или повышения их уровня.

Оценка абсолютных отклонений отражает изменение затрат, но не позволяет оценить целесообразность этого изменения. В связи с тем, что рост товарооборота должен сопровождаться ростом издержек, необходимо выявить, пропорционально ли меняются издержки по отношению к росту товарооборота. Чтобы оценить эффективность изменения руководству нужно определить, оправдывает ли увеличение объема продаж связанное с ним увеличение затрат, или рост издержек опережает рост товарооборота и, таким образом, дополнительные затраты не способствуют в достаточной мере увеличению объема реализации. Поэтому наряду с абсолютной экономией или перерасходом определяют относительную экономию или перерасход по расходам на продажу.

$$АЭ(П) = P_{\phi} - P_{пл} = \pm$$

$$ОЭ(П) = P_{\phi} - P_{пл.ПЕРЕСЧ} = P_{\phi} - У_{р.пл} \times TO_{\phi} = \pm$$

- + перерасход;
- экономия.

Для оценки издержек обращения может применяться также показатель затратоотдачи, определяемый отношением товарооборота к сумме издержек обращения.

$$З_{отд} = \frac{ТО}{РП}$$

Далее переходят к анализу состава и структуры издержек обращения, выполнения плана и динамики отдельных статей расходов. Для этого предварительно определяют их удельные веса в общей сумме затрат.

Особенности анализа издержек в условиях меняющихся цен.

Динамическое изменение величины издержек в условиях инфляции приводит к искажению аналитических расчетов, возникающему из-за инфляционных процессов. В условиях инфляции сопоставление издержек и товарооборота различных периодов временного ряда возможно лишь при условии выражения этих показателей в единых, т. е. в сопоставимых ценах.

Сопоставимыми должны быть цены на выполненные работы и оказанные услуги, транспортные тарифы, ставки за коммунальные услуги.

Для приведения цен в сопоставимый вид можно использовать индекс цен на товар или индекс инфляции.

Величина издержек в сопоставимых ценах (или приведенную к сопоставимому виду) рассчитывается делением отчетной суммы издержек на индекс цены соответствующих видов затрат или коэффициент инфляции.

$$P_{\text{соп.ц}} = \frac{P_{\phi}}{I_{\text{ц}}}$$

Полученная сумма затрат в сопоставимых ценах представляет отчетное значение издержек, приведенной к сопоставимым ценам (ценам базисного периода).

Аналогично получают приведенное значение товарооборота делением отчетного товарооборота на средний индекс цен соответствующих товаров или коэффициент инфляции.

ВОПРОС 3. ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ

Основные факторы, влияющие на издержки. На уровень издержек обращения оказывают влияние как **управляемые** (зависящие от деятельности предприятия), так и **неуправляемые** (независящие) факторы.

К неуправляемым факторам относится фактор цен (кроме цен на собственные товары), так как цены на материалы, тарифы на транспортные услуги, арендные ставки зависят от внешних условий и оказывают прямое воздействие на сумму издержек.

К управляемым можно отнести факторы организации и управления хозяйственными процессами, которые включают степень рационального использования основных и оборотных средств, изучение конъюнктуры рынка, выбор эффективных форм торгового обслуживания, повышение производительности труда, рациональное осуществление кредитных и финансовых операций.

Следует иметь в виду, что не всегда абсолютное увеличение затрат ухудшает финансовый результат. Например, улучшение качества торгового обслуживания повышает уровень издержек. Но, если повышение качества осуществляется эффективно, абсолютный рост затрат будет сопровождаться снижением их удельного веса в объеме товарооборота или по отношению к прибыли.

При определении воздействия факторов на издержки исчисляются влияние основного фактора - **объема товарооборота**, его структуры и скорости. Рост товарооборота приводит к увеличению суммы затрат, однако их относительный уровень при этом должен уменьшаться. Уменьшение товарооборота обычно сопровождается снижением абсолютной величины издержек и повышением

относительного уровня.

ВОПРОС 4. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ТОВАРООБОРОТА НА ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ

По отношению к товарообороту издержки обращения подразделяются на переменные и постоянные. Деление издержек на переменные и постоянные связано с тем, что статьи и элементы затрат зависят от объема товарооборота не одинаково, т. е. увеличение товарооборота может способствовать повышению величины переменных издержек, а уменьшение - снижению. Увеличение или уменьшение суммы постоянных расходов, как правило, не связано с изменением объема реализации.

Деление издержек на переменные и постоянные условно, так как в определенных случаях переменные затраты могут стать постоянными, а постоянные - переменными.

К **условно-переменным издержкам** в торговле относятся: транспортные расходы, расходы на оплату труда основных категорий персонала, расходы на рекламу, расходы на тару, потери товаров и технологические отходы, расходы на хранение, упаковку, подсортировку товаров; расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд (в общественном питании).

К **условно-постоянным издержкам** относятся: расходы на оплату труда работников аппарата управления, получающих должностные оклады, амортизация основных средств, расходы на текущий ремонт, расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря.

Факторный анализ влияния ТО и других факторов (прочих) на ИО:

1) общее изменение ИО:

$$\Delta P = P_{\phi} - P_{\text{ПЛ}} = \pm$$

2) изменение ИО за счет других (прочих) факторов:

$$\Delta P_{\text{ДР.Ф}} = P_{\phi} - P_{\text{ПЛ.пересч}} = \pm$$

3) изменение ИО за счет ТО:

$$\Delta P_{\text{ТО}} = P_{\text{ПЛ.пересч}} - P_{\text{ПЛ}} = \pm$$

$$P_{\text{ПЛ.пересч}} = P_{\text{ПЛ.ПОСТ.}} + P_{\text{ПЛ.ПЕР.}} \times \frac{ТО_{\phi}}{ТО_{\text{ПЛ}}}$$

$$\Delta P = \pm \Delta P_{\text{ТО}} \pm \Delta P_{\text{ДР.Ф}} = \pm$$

ВОПРОС 5. АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ ПО СТАТЬЯМ

Чтобы более точно определить причины перерасхода или экономии затрат, выявить неиспользованные резервы анализируют издержки по статьям. Этот анализ можно осуществить разными методами, но чаще его проводят путем динамического сравнения. Кроме того, необходим факторный анализ каждой статьи, выявляющий резервы их снижения. Издержки обращения по каждой статье анализируют по общей методике.

Издержки обращения предприятий оптовой и розничной торговли складываются

из следующих основных видов затрат:

- 1) расходов по заработной плате;
- 2) транспортных расходов;
- 3) расходом по содержанию основных фондов;
- 4) расходов, связанных с товарными запасами;
- 5) прочих расходов.

1. Анализ расходов по заработной плате. Расходы по заработной плате занимают в издержках розничной торговли значительный удельный вес, что обуславливает необходимость их тщательного анализа и изыскания резервов экономии. При анализе затрат на заработную плату сравнивают отчетные данные с плановыми показателями и данными за предыдущий период и выявляют отклонения. Перерасход фонда заработной платы может вызываться увеличением численности работников по сравнению с планом, невыполнением плана производительности труда, неравномерным выполнением товарооборота предприятиями торговой организации.

Таким образом, сумма заработной платы зависит от:

- размера товарооборота;
- численности и состава работников;
- производительности труда;
- ставок оплаты труда.

Расчет влияния этих факторов производится по формуле:

$$\Phi OT = \bar{Ч} \times \bar{ЗП},$$

где ФОТ — фонд оплаты труда продавцов;

$\bar{Ч}$ — среднесписочная численность продавцов;

$\bar{ЗП}$ — средняя заработная плата продавца.

Заменив в этой формуле численность продавцов равнозначной величиной, преобразуем формулу:

$$\bar{Ч} = \frac{ТО}{ПТ},$$

где ТО — товарооборот;

ПТ — средней оборот на одного продавца (производительность труда).

После преобразования формула примет следующий вид:

$$\Phi OT = \frac{ТО \times \bar{ЗП}}{ПТ}.$$

Таким образом, на величину фонда заработной платы оказывают влияние три фактора:

- 1) объем товарооборота;
- 2) средняя заработная плата;
- 3) средний оборот на одного продавца (производительность труд).

Влияние этих факторов можно установить способом цепных подстановок.

При изучении влияния на фонд заработной платы объема товарооборота и производительности труда следует иметь в виду, что здесь скрыто действует и смещение

структуры товарооборота. Расходы по заработной плате при реализации товаров разного ассортимента значительно колеблются в силу их неодинаковой трудоемкости.

Повышение производительности труда торговых работников сокращает ФЗП. В то же время средняя заработная плата повышается, если используется премиальная система оплаты. Однако рост производительности труда должен опережать рост заработной платы.

2. Анализ транспортных расходов. Транспортные расходы в общей сумме издержек обращения достигают 20 %. К ним относятся расходы на железнодорожные, водные и автомобильные перевозки. Размер транспортных расходов во многом зависит от поставщиков, но особенно от самих торговых предприятий. Сокращение транспортных расходов можно обеспечить за счет:

- полной загрузки машин;
- сокращения пробега порожняком;
- уплотнения машино-дня;
- увеличения использования прицепов и тягачей;
- расширения практики централизованной и кольцевой доставки товаров в торговую сеть;
- продажи товаров населению по образцам.

На уровень транспортных расходов оказывают влияние ряд факторов, влияние которых можно измерить способом цепных подстановок или абсолютных разниц. К таким факторам относятся:

- 1) изменение объема и структуры товарооборота,
- 2) изменение удельного веса перевозок, произведенных при помощи различных транспортных средств;
- 3) изменение дальности пробега,
- 4) изменение тарифа.

Взаимосвязь транспортных расходов и указанных выше факторов можно представить в виде следующей формулы:

$$TP = TO \cdot П \cdot ТС,$$

где TP — транспортные расходы;

TO — количество грузов (товарооборот);

П — средний пробег транспорта;

ТС — тарифная ставка.

3. Анализ расходов на содержание основных фондов. Укрепление материально-технической базы торговли, развитие ее сети и оснащение новой техникой вызывает рост основных фондов и увеличение расходов по их содержанию. К этой группе издержек обращения относятся:

- расходы по аренде;
- содержанию основных средств;
- затраты на их текущий ремонт.

В расходах рассматриваемой группы наибольший удельный вес занимают затраты по аренде и содержанию помещений. При анализе этих расходов на основе договоров проверяется правильность установленных арендных ставок, начисления

сумм амортизации в соответствии с утвержденными нормами.

Арендная плата зависит от двух величин:

- 1) арендных ставок;
- 2) размера площади.

Влияние этих факторов на сумму арендной платы можно установить способом цепных подстановок.

Сумма амортизации основных фондов складывается из ежемесячных отчислений, производимых по установленным нормам. Размер норм амортизации зависит от вида и характера основных средств. Сумма амортизационных отчислений, включаемых в издержки обращения, зависит, таким образом, от двух величин:

- 1) нормы амортизации;
- 2) стоимости основных средств.

Влияние этих факторов можно установить способом цепных подстановок.

Анализ расходов на текущий ремонт производится посредством сопоставления фактических затрат с затратами, предусмотренными сметой. Смета составляется на каждый объект с подразделением работ на отдельные виды. Существенным моментом при анализе текущего ремонта является проверка сроков его проведения. Задержка ремонта, нарушение сроков, предусмотренных сметой, отрицательно сказывается на объеме товарооборота, так как на время ремонта магазины закрываются.

4. Расходы, связанные с товарными запасами. В эту группу расходов входят:

- издержки по хранению товаров, их подработке и упаковке;
- товарные потери;
- расходы и потери по таре;
- затраты по кредиту.

1. *Расходы по хранению товаров, их подработке и упаковке* выражают собой затраты труда, связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения. Они достигают значительных размеров. Однако при правильной организации хранения, подсортировки и расфасовки некоторое увеличение затрат на эти цели должно в определенной степени компенсироваться сокращением расходов по другим статьям. Например, затраты по холодильным установкам сокращают потери товаров при хранении.

На расходы по подработке, подсортировке, упаковке и хранению товаров оказывают влияние:

- объема и структуры товарооборота;
- цены на упаковочные материалы;
- соблюдение норм расходов.

2. *Товарные потери.* В практике планирования и учета товарные потери подразделяются на две группы:

- естественная убыль товаров в пути и при хранении;
- потери товаров сверх установленных норм.

При изучении уровня планируемых потерь следует учитывать, что по отдельным товарам устанавливаются средние нормы естественной убыли в зависимости от времени года, дальности и способов перевозки. Торговые организации располагают большими возможностями для снижения этих потерь путем:

- улучшения хранения и перевозки товаров;
- использования холодильных установок;
- повышения ответственности торговых работников за сохранность товаров.

В процессе анализа проверяют материалы инвентаризаций, соблюдение необходимого режима хранения товаров и выясняют результаты проведенных мероприятий по снижению товарных потерь. Потери товаров сверх установленных норм возникают, как правило, в результате допущенных нарушений и бесхозяйственности. Сумма этих потерь должна быть тщательно проверена на основании первичных документов с точки зрения законности их списания и правильности включения в издержки обращения.

На размер товарных потерь оказывают влияние целый ряд факторов:

1. Положительное влияние оказывает укрупнение и специализация торговых предприятий (хранение организовано не только с соблюдением общих требований, но и с учетом индивидуальных особенностей товаров).

2. Положительное влияние оказывает внедрение в торговлю холодильных машин и установок.

3. Товарные потери зависят от размеров товарных запасов и скорости товарооборота.

Снижение товарных запасов с целью приведения их к норме, ликвидация запасов неходовых товаров сопровождается снижением и товарных потерь.

Большой проблемой является затоваривание. Причины затоваривания: наличие нестандартных, некомплектных и недоброкачественных товаров.

Решительная борьба с затовариванием повышает скорость товарооборота, высвобождает оборотные средства, вложенные в товарные запасы, снижает товарные потери.

Ускорение товарооборачиваемости обеспечивается также расширением транзитных операций и закупок товаров у местных поставщиков, что не может не влиять и на снижение товарных потерь.

ТЕМА 4.: АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

1. Значение, задачи и информационная база анализа финансовых результатов деятельности.
2. Анализ валового дохода, факторный анализ валового дохода.
3. Анализ прибыли и рентабельности.
4. Факторный анализ прибыли и рентабельности.

ВОПРОС 1. ЗНАЧЕНИЕ, ЗАДАЧИ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

В условиях рыночной экономики прибыль составляет основу экономического и социального развития организации. Она определяется на основе соизмерений доходов и расходов, т. е. возмещения произведенных расходов полученными доходами. Прибыль и рентабельность относятся к числу важнейших оценочных показателей работы организации. Получение прибыли является главной целью организации.

Прибыль характеризует степень деловой активности и финансового благополучия организации, ее конкурентоспособности и платежеспособности.

Прибыль является также источником формирования доходов государственного бюджета.

Особенности анализа прибыли в торговле обусловлены спецификой формирования доходов, расходов и прибыли от продаж.

Основным источником формирования прибыли торговых организаций являются реализованные торговые надбавки, а по некоторым товарам — торговые скидки.

В настоящее время предприятиям розничной и оптовой торговли предоставлено право самостоятельно определять торговые надбавки на товары исходя из спроса, фактических издержек обращения и оптимальных уровней рентабельности (с учётом установленных предельных размеров надбавок). Свободная розничная цена товара формируется из свободной отпускной цены (цены закупки) с добавлением торговой и оптовой надбавок в установленных торговом предприятии размерах.

Кроме реализованных торговых надбавок, предприятия торговли могут иметь доходы от: биржевой и брокерской деятельности, от продажи товаров и имущества на аукционах, по операциям с тарой, от стоимости изменения товара, выявленных при пересчете, от реализации ценных бумаг и т.д. Однако основной составляющей доходов торговых организаций являются реализованные торговые надбавки (валовой доход).

Задачами анализа финансовых результатов являются:

1. оценка степени выполнения плановых (прогнозных) данных и динамики показателей, характеризующих валовые доходы, финансовые результаты в целом по организации, структурным подразделениям и сегментам деятельности;

2. выявление важнейших факторов, воздействующих на прибыль и рентабельность;
3. оценка эффективности использования прибыли;
4. раскрытие резервов, выявление которых повысит прибыль и рентабельность организации;
5. определение путей и возможностей роста прибыли, повышение рентабельности при улучшении качества торгового обслуживания населения.

Источником информации для анализа финансовых результатов и финансового положения является бухгалтерская отчетность. Величина прибыли прошлых лет и отчетного года главным образом отражается в бухгалтерском балансе (3 раздел). Информация о финансовых результатах деятельности организации за отчетный период собирается в основном в отчете о прибылях и убытках, также формируются отчеты об изменениях собственного капитала, отчеты о движении денежных средств и другие отчеты.

Информация об изменениях в финансовом положении организации дает возможность оценить ее инвестиционную, финансовую и текущую (операционную) деятельность в отчетном периоде.

ВОПРОС 2. АНАЛИЗ ВАЛОВОГО ДОХОДА. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ВАЛОВОГО ДОХОДА

Изучение финансовых результатов деятельности торговых организаций начинается с анализа валового дохода, как по Σ , так и по уровню (% к обороту). Так как он является основным источником формирования прибыли и является добавленной стоимостью, созданной ею. Валовой доход - это прибылеобразующий показатель. За счет валового дохода покрываются затраты и образуется прибыль торговой организации. Определяют степень выполнения плана по валовому доходу, анализируют его динамику.

Таким образом, **валовой доход** в торговле определяют как разность между продажной и покупной стоимостью товаров.

$$\text{ВД} = \text{ТО} - \text{ПСТ}$$

$$U_{\text{ВД}} = \frac{\text{ВД}}{\text{ТО}} \times 100, \text{ измеряется в \%}.$$

Уровень валового дохода характеризует долю торговой надбавки в розничной цене товара. Его размер оказывает влияние на розничные цены товара, а соответственно на их покупательский спрос и объем продаж. Поскольку валовой доход является источником получения прибыли от продаж, то его величина должна прогнозироваться путем изучения спроса на товары при различных продажных (в розничной торговле — розничных) ценах.

Прогнозирование данных показателей осуществляется путем анализа их динамики за ряд лет. При этом рассчитываются отклонения, а также определяются темпы роста (снижения), прироста, абсолютное значение 1% прироста (снижения), среднегодовые темпы роста.

При прогнозировании уровня и суммы валового дохода следует учитывать и размер издержек обращения, т.к. он влияет на величину прибыли от реализации

товаров. Прогнозируемый размер ВД оценивают путем исчисления за ряд лет коэффициента соотношения ВД к издержкам обращения.

$$K = \text{ВД} / \text{РП}$$

Данный коэффициент показывает степень снижения торговой надбавки до уровня покрытия издержек обращения, с тем, чтобы продажа данного товара не была убыточной.

Если в торговой организации применяются на товары различные надбавки, то рассчитываются средние величины и анализируются по видам товаров.

Факторы влияющие на изменение ВД:

$$Y_{ВД} = \frac{\text{ВД}}{\text{ТО}} \times 100$$

$$\text{ВД} = \frac{\text{ТО} \times Y_{ВД}}{100}$$

- 1) Объем розничного ТО;
- 2) Уровень реализованных торговых надбавок (уровень ВД);
- 3) Рост или снижение цен на товары;
- 4) Ассортиментная структура розничного объема продаж;
- 5) Звенность товародвижения;
- 6) Наличие товарных потерь, уценка и прочих расход товара за счет ВД.

1) Изменение за счет изменения ТО:

$$\Delta \text{ВД}_{(\text{ТО})} = \frac{\Delta \text{ТО} \times Y_{ВДпл}}{100}$$

2) Изменение за счет изменения уровня ВД:

$$\Delta \text{ВД}_{(Y_{ВД})} = \frac{\text{ТО}_1 \times \Delta Y_{ВД}}{100}$$

На различные товары, торговыми организациями устанавливаются различные торговые надбавки, в зависимости от спроса и предложения, покупной стоимости товара, расходов на продажу.

На издержкостоемкие товары устанавливается более высокий размер торговых надбавок.

3) Изменение за счет изменения цены на продажу:

$$\Delta \text{ВД}_{(\text{цен})} = \frac{\Delta \text{ТО}_{(\text{цен})} \times Y_{ВДпл}}{100}$$

$$\Delta \text{ТО}_{(\text{цен})} = \text{ТО}_1 - \text{ТО}_{1\text{сопостценах}}$$

$$\text{ТО}_{1\text{сопостценах}} = \frac{\text{ТО}_1}{i_{\text{цен}}}$$

$$i_{цен} = \frac{цена_1}{цена_{пл}}$$

4) За счет изменения структуры розничного ТО:

На ВД влияет изменение структуры ТО в ассортиментном разрезе. Увеличение в ТО доли товаров с высокими % торговых наценок ведет к повышению уровня ВД и наоборот.

$$\Delta ВД_{(стр.ТО)} = \frac{ТО_1 \times \Delta У_{ВД(стр.ТО)}}{100}$$

$$\Delta У_{ВД(стр.ТО)} = \frac{У_{ВД.пл} \times \Delta У_{д.в.ТО}}{100}$$

Изменение структуры продовольственных и непродовольственных товаров в розничном объеме продаж привело к снижению уровня ВД на 0,104% к обороту, таким образом ВД за счет изменения структуры ТО снизилась на 7,01 т.р.

5) Изменение ВД за счет звенности товародвижения:

На уровень товарной наценки, и соответственно на сумму ВД оказывает влияние звенность товародвижения. Чем больше звеньев от производства до розничной торговли проходит товар, тем выше покупная его стоимость и меньше размер торговой наценки, т.к. каждый посредник устанавливает надбавку для покрытия своих расходов.

При покупке товаров через предприятия и других посредников магазины отдают им часть торговой надбавки. Влияние изменения звенности товародвижения на валовой доход изучают по данным договоров по поставке товаров, счетам-фактурам, данным учета поступления товаров. Для улучшения звенности товародвижения необходимо сократить поступление товаров от оптовых предприятий и других посредников и расширить закупки товаров непосредственно у производителей, что даст возможность полностью получить торговые надбавки.

$$\Delta ВД_{(зв)} = \Delta ТО_{(с оптовых складов)} \times У_{ВД. сред.} \times \text{Часть ТН}_{(впользу базы)}$$

б) Изменение ВД за счет наличия товарных потерь, уценки и прочих расходов товара:

Розничные торговые предприятия на уменьшение валового дохода полностью списывают потери, возникшие в связи с возвратом поставщикам на переработку прокисшего молока, черствого хлеба и т.д. частично (в размере торговой надбавки) нормируемые товарные потери (бой, лом, порча).

На валовой доход оказывает влияние множество факторов, поддающихся и неподдающихся иногда прямому расчету. К примеру, такие факторы: размер партии товара (при крупных партиях отпускная цена ниже), кто поставщик (его местоположение), спрос и предложение на товары.

Особое внимание уделяется выявлению и мобилизации возможностей, и

прогнозных резервов роста валового дохода за счет:

- Увеличения объема розничного ТО;
- Улучшения его структуры;
- Совершенствования звенности товародвижения;
- Сокращения и предупреждения товарных потерь, уценки и порчи товара.

Важным резервом роста валового дохода является изучение, обобщение и использование опыта работы лучших предприятий торговли путем сравнения уровня валового дохода каждого однотипного торгового предприятия с уровнем реализованных торговых надбавок лучшего из них. В результате сравнения можно просчитать, на сколько возрастет их валовой доход, если каждое предприятие достигнет уровня валового дохода лучшего предприятия.

ВОПРОС 3. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Финансовые результаты хозяйственной деятельности в торговле характеризуются не только валовым доходом, но и прибылью от продаж, прибылью до и после налогообложения и т.д. Доходность хозяйствующего субъекта выражается абсолютными и относительными показателями.

В предприятиях торговли используют понятия:

1. $ВД = ТО - ПСТ$;

2. Прибыль от реализации – показатель характеризует финансовый результат торговой деятельности и определяется как превышение валового дохода над издержками обращения за определенный период времени.

$$П_{\text{прод}} = ВД - РП;$$

3. Чистая прибыль – прибыль, которая остается в распоряжении торгового предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль.

$$ЧП = П_{\text{прод}} + ФП + П_{\text{прочая}} - НП.$$

$П_{\text{прод}}$ - прибыль от продажи товаров (работ, услуг), или *операционная прибыль (прибыль от реализации товаров.)*

ФП - финансовая прибыль – складывается из сумм, причитающихся к получению или уплате:

- Процентом по облигациям и депозитам;
- Дивидендов;
- Доходов, подлежащих получению по акциям по срокам в соответствии с учредительными документами;
- Курсовых разниц по размещенным ценным бумагам;
- Процентом по банковским кредитам;
- И т.д.

Финансовую прибыль можно представить как разность между финансовыми доходами и финансовыми расходами.

Прибыль, полученная от прочей деятельности ($П_{\text{прочая}}$), состоит из доходов от участия в совместной деятельности без образования юридического лица (по договору простого товарищества), а также прочих операционных доходов и расходов.

$$\begin{aligned} П_{\text{прод}} + ФП &= П_{\text{от ФХД}} \\ П_{\text{прод}} + ФП + П_{\text{прочая}} &= П_{\text{до НО}} \cdot (\text{Валовая прибыль}) \end{aligned}$$

По показателю прибыли, взятому изолированно, нельзя сделать обоснованные выводы об эффективности деятельности организации, поэтому в анализе используют **коэффициенты рентабельности**, рассчитываемые как отношение прибыли к величине используемых ресурсов или какому-либо другому показателю. Расчет и анализ различных коэффициентов рентабельности зависит от поставленной цели анализа:

1. Сравнение с аналогичными показателями других организаций;
2. Изучение динамики;
3. Определение факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятия.

Вот некоторые из них:

1. О качестве управления активами дает представление коэффициент рентабельности активов, который показывает, сколько прибыли получено с каждого рубля актива.

$$R_{(активов)} = \frac{\Pi_{ч}}{Акт}$$

2. Коэффициент рентабельности можно исчислять не только по всем активам, но и по отдельным их видам, например основным средствам:

$$R_{(ОФ)} = \frac{\Pi_{ч}}{ОФ}$$

3. Наиболее часто в торговле используется показатель рентабельности продаж:

$$R_{(продаж)} = \frac{\Pi_{Продаж}}{ТО}$$

Показывает, сколько прибыли организация получила с каждого рубля проданных товаров. Этот показатель можно определять как в целом по торговой организации, так и по отдельным видам товаров.

При комплексном анализе прибыли в числителе коэффициентов рентабельности используется не только чистая прибыль или прибыль от продаж, но и другие её виды в зависимости от цели анализа. Так, к примеру, для исчисления общей прибыльности организации используется валовая прибыль, а при расчете доходности отдельных видов операций, применяется финансовая прибыль и прочая прибыль.

4. Для исчисления коэффициента рентабельности издержек обращения в числителе берут прибыль от продаж.

$$R_{(ИО)} = \frac{\Pi_{Продаж}}{РП}$$

Показывает, сколько прибыли приходится на 1 рубль издержек обращения.

При анализе прибыли и рентабельности сопоставляют фактические их данные с прогнозными, что позволит определить достигла ли организация запланированных показателей. При этом сравнение осуществляется в целом за год и в разрезе месяцев, кварталов, а также по структурным подразделениям, входящим в состав торговой организации. При таком анализе выявляются убыточные структурные подразделения, сумма их убытков, по каким сферам деятельности эти убытки имеют

место, какова их величина и меры предотвращения убыточной работы в дальнейшем. Анализ доходов и расходов предполагает их изучение в динамике, которое позволяет установить тенденции развития финансовых результатов от обычных и других видов деятельности.

5. Рентабельность производственного капитала:

$$R_{ПК} = \frac{П_ч}{ПК} = \frac{П_ч}{ОФ + ОС}$$

Факторный анализ прибыли:

Прибыль и рентабельность хозяйственно-финансовой деятельности являются комплексными показателями работы торговых организаций. На эти показатели оказывают влияние значительное количество факторов. Одни факторы оказывают положительное влияние, а другие, наоборот, уменьшают прибыль. Все многообразие факторов, влияющих на прибыль в торговле, можно свести к следующим основным:

- динамика и степень выполнения прогнозного объема товарооборота;
- товарооборот;
- структура товарооборота;
- размер валового дохода;
- величина издержек обращения (расходов на продажу).

1. Влияние ТО на изменение прибыли:

$$\Delta П_{(ТО)} = \Delta ТО \times R_{ПЛ}$$

2. Изменение прибыли за счет изменения цен:

$$\begin{aligned} \Delta П_{(цен)} &= \Delta ТО_{(цен)} \times R_{ПЛ} \\ \Delta ТО_{(цен)} &= ТО_1 - ТО_{1сопост.ценах} \\ ТО_{1сопост.ценах} &= \frac{ТО_1}{i_{цен}} \\ i_{цен} &= \frac{цена_1}{цена_{пл}} \end{aligned}$$

3. Изменение прибыли за счет изменения валового дохода:

$$\begin{aligned} П &= ВД - РП \\ \Delta П_{(ВД)} &= \Delta ВД \end{aligned}$$

4. Изменение прибыли за счет изменения уровня валового дохода:

$$\begin{aligned} \Delta П_{(УВД)} &= \Delta ВД_{(УВД)} \\ \Delta ВД_{(УВД)} &= \frac{\Delta У_{ВД} \times ТО_1}{100} \end{aligned}$$

5. Изменение прибыли за счет изменения издержек обращения или расходов на продажу:

$$\Delta\Pi_{(P\Pi)} = -\Delta R\Pi$$

6. Изменение прибыли за счет изменения уровня расходов на продажу:

$$\Delta\Pi_{(Y_{P\Pi})} = -\Delta R\Pi_{(Y_{P\Pi})}$$

$$\Delta R\Pi_{(Y_{P\Pi})} = \frac{\Delta Y_{P\Pi} \times TO_1}{100}$$

7. Изменение прибыли за счет изменения производительности труда:

$$\Delta\Pi_{(ПТ)} = \Delta TO_{(ПТ)} \times P_{nl}$$

$$ПТ = \frac{TO}{\bar{Ч}} \Rightarrow TO = ПТ \times \bar{Ч}$$

$$\Delta TO_{(ПТ)} = \Delta ПТ \times \bar{Ч}_1$$

8. Изменение прибыли за счет изменения численности:

$$\Delta\Pi_{(Ч)} = \Delta TO_{(Ч)} \times P_{nl}$$

$$\Delta TO_{(Ч)} = ПТ_{nl} \times \Delta \bar{Ч}$$

9. Изменение прибыли за счет изменения фондоотдачи:

$$\Delta\Pi_{(\Phi_{отд})} = \Delta TO_{(\Phi_{отд})} \times P_{nl}$$

$$\Phi_{отд} = \frac{TO}{\overline{ОФ}} \Rightarrow TO = \Phi_{отд} \times \overline{ОФ}$$

$$\Delta TO_{(\Phi_{отд})} = \Delta \Phi_{отд} \times \overline{ОФ}_1$$

10. Изменение прибыли за счет изменения среднегодовой стоимости основных фондов:

$$\Delta\Pi_{(\overline{ОФ})} = \Delta TO_{(\overline{ОФ})} \times P_{nl}$$

$$\Delta TO_{(\overline{ОФ})} = \Phi_{отд.nl} \times \Delta \overline{ОФ}$$