

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

Алешина А.В

научный руководитель канд. эк. наук Петрученя И.В.

*Сибирский федеральный университет*

*Торгово-экономический институт*

В современных условиях растущей конкуренции на потребительском рынке проведение детализированного и комплексного анализа доходов является актуальным, т.к. он способствует повышению эффективности работы предприятий и росту их рентабельности.

Существующие, в экономической литературе, методики анализа доходов отражают определенную последовательность, но не предполагают поэтапное детализированное исследование конкретных видов доходов.

Целью исследования является совершенствование методики анализа доходов предприятий торговли в современных условиях.

Осуществление анализа доходов предприятия торговли целесообразно проводить по трем этапам: подготовительный, основной, заключительный (табл. 1).

Таблица 1 – Этапы анализа доходов торгового предприятия

Подготовительный этап	Определение целей и задач анализа доходов Выбор предмета и объекта анализа Определение сроков проведения анализа и исполнителей Определение необходимой информации для осуществления анализа Изучение экономических предпосылок анализа
Основной этап	Анализ динамики совокупного валового дохода Анализ состава и структуры совокупного валового дохода: <ul style="list-style-type: none"> <li>• В зависимости от вида деятельности (доходы, от реализации; прочие доходы)</li> <li>• В зависимости от сферы деятельности (доходы от производственной деятельности; доходы от торговой деятельности; доходы от оказания услуг)</li> <li>• По отношению к объему товарооборота (зависящие от объема товарооборота; не зависящие от объема товарооборота)</li> <li>• В зависимости от ставок налогообложения</li> <li>• По структурным подразделениям</li> </ul> Оценка динамики доходов от основного вида деятельности <ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализ динамики валовой прибыли по сумме и уровню</li> <li>• Анализ динамики валовой прибыли по периодам года</li> <li>• Анализ динамики валовой прибыли по источникам формирования</li> <li>• Анализ динамики валовой прибыли по товарной структуре</li> </ul> Факторный анализ доходов Анализ прочих поступлений доходов <ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализ динамики общего объема прочих поступлений</li> <li>• Анализ по составу и структуре</li> <li>• Анализ по источникам формирования</li> </ul> Анализ распределения доходов торгового предприятия Анализ доходности торгового предприятия
Заключительный этап	Выявление резервов роста различных видов доходов Разработка мероприятий по повышению доходности торгового предприятия Оформление и предоставление отчета по проведенным исследованиям

Целью анализа является оценка доходности и выявление резервов роста доходов на основе комплексной оценки их формирования и использования.

В соответствии с поставленной целью устанавливают следующие задачи: изучение экономических предпосылок анализа; анализ динамики состава и структуры доходов предприятия; оценка формирования доходов от основной деятельности; анализ прочих доходов; изучение и оценка влияния факторов на изменение доходов; анализ использования доходов; определение резервов роста доходов и доходности; разработка мероприятий по повышению доходности предприятия.

Далее следует выбор предмета и объекта анализа. Предметом анализа являются доходы торгового предприятия. Объектом анализа является конкретное предприятие.

Необходимо установить чёткие сроки, в которые должен быть проведён данный анализ, и определены конкретные исполнители, отвечающие за его проведение и результаты. Предполагается сбор информации, необходимой для анализа. Источниками выступают: бухгалтерские отчёты; статистические отчёты; сведения синтетического и аналитического учёта по счетам; первичная документация.

Экономическими предпосылками анализа могут являться: изучение законодательных, нормативных документов по вопросам учёта, формирования и налогообложения доходов и прибыли предприятия; оценка степени развития рынка потребительских товаров и его конъюнктуры; государственное регулирование потребительского рынка, розничных цен; изучение и анализ основных показателей деятельности предприятия за ряд лет, влияющих на формирование и использование доходов предприятия (товарооборот, издержки обращения и т.д.); анализ качества пассивов и активов; и т.д..

Основной этап начинается с анализа динамики совокупного валового дохода, где изучается динамика доходов за несколько лет, как по сумме так и по уровню. Анализ состава и структуры совокупного валового дохода проводится на основе информации о классификации доходов и предполагает расчет удельных весов отдельных видов доходов в совокупном валовом доходе и анализ их изменений в отчетном году по сравнению с прошлым.

Оценка динамики доходов от основной деятельности включает в себя следующие направления анализа:

- Анализ динамики валовой прибыли – для этого составляется аналитическая таблица, где за два периода оценивают изменение товарооборота, уровень торговой надбавки и валовую прибыль по сумме и по уровню. Также считаются отклонения и темпы изменения.

- Анализ валовой прибыли в разрезе товарных групп – в этих целях строят таблицу, указывая подробный перечень товарных групп, реализацией которых занимается предприятие. Для каждой отдельной группы рассчитывается товарооборот, уровень торговой надбавки, валовая прибыль, уровень валовой прибыли, а также считают отклонение валовой прибыли по сумме и по уровню.

На этапе факторного анализа доходов, факторами, оказывающими прямое влияние, будут выступать изменение объёма товарооборота; изменение структуры товарооборота; изменение уровня реализованных торговых надбавок.

Все рассчитанные указанные выше факторы целесообразно обобщить в сводной таблице и по итогу найти общее влияние факторов (табл. 2).

Из прочих доходов в целях анализа выделяют доходы от участия в деятельности других предприятий, организаций, проценты к получению, прочие доходы. Для их анализа строят аналитическую таблицу, где указывают вышеперечисленные виды доходов за два периода по сумме и по удельному весу, рассчитывают отклонения и темпы изменения. Также более детально анализу подвергаются и прочие

поступления доходов: например, штрафы, пени, неустойки, прибыль прошлых лет, сумма дебиторской задолженности и т.д.

Таблица 2 – Сводная таблица влияния факторов на сумму валовой прибыли

Факторы	Методика расчета влияния факторов на сумму валовой прибыли
Влияние изменения оборота розничной торговли в том числе:	$\Delta ВП(\Delta ОРТ) = \frac{(ОРТ_1 - ОРТ_0) \times Увп_0}{100}$ <p><math>\Delta ВП(\Delta ОРТ)</math> – изменение размера валовой прибыли за счёт изменения товарооборота, тыс. руб.; <math>ОРТ_1, ОРТ_0</math> – товарооборот в отчетном и прошлом периодах, тыс. руб.; <math>Увп_0</math> – уровень валовой прибыли в прошлом периоде, %.</p>
- за счет цены	$\Delta ВП(\Delta ОРТ_{цена}) = \frac{(ОРТ_1^{д.ч.} - ОРТ_1^{с.ч.}) \times Увп_0}{100}$ <p><math>ОРТ_1^{д.ч.}; ОРТ_1^{с.ч.}</math> – объём товарооборота в отчетном году в действующих и в сопоставимых ценах, тыс. руб.;</p>
- за счет физического объема	$\Delta ВП(\Delta ОРТ_{физ.объем}) = \frac{(ОРТ_1^{с.ч.} - ОРТ_0^{д.ч.}) \times Увп_0}{100}$
Влияние изменения среднего уровня валовой прибыли в том числе:	$\Delta ВП(\Delta Увп) = \frac{(Увп_1 - Увп_0) \times ОРТ_1}{100}$ <p><math>\Delta ВП(\Delta Увп)</math> – изменение размера валовой прибыли за счёт изменения уровня валовой прибыли, тыс. руб.; <math>Увп_1, Увп_0</math> – уровень валовой прибыли в отчетном и прошлом периодах, %.</p>
- за счет изменения структуры оборота розничной торговли	<p>Для этого строят таблицу, где также указывают товарные группы, структуру товарооборота за прошлый и отчетный год, средний уровень валовой прибыли прошлого года. Далее на основании расчетов таблицы определяют влияние на средний уровень валовой прибыли изменения структуры товарооборота:</p> $\Delta Увп(\Delta стрОРТ) = \frac{Итоггр.5}{100} - \frac{Итоггр.4}{100}$ <p><math>\Delta Увп(\Delta стрОРТ)</math> – изменение уровня валовой прибыли за счёт изменения структуры товарооборота, %; итог гр. 4, 5 – итоговое значение. Для определения влияния данного показателя в стоимостном выражении применяют формулу:</p> $\Delta ВП(\Delta стрОРТ) = \frac{\Delta Увп(\Delta стрОРТ) \times ОРТ_1}{100}$ <p><math>\Delta ВП(\Delta стрОРТ)</math> – изменение суммы валовой прибыли за счёт изменения структуры товарооборота, тыс. руб.</p>
- за счет изменения торговой надбавки	$\Delta Увп(\Delta ТН) = \Delta ВП(\Delta Увп) - \Delta ВП(\Delta стрОРТ)$
Итого влияния	$\Delta ВП(\Delta ОРТ) + \Delta ВП(\Delta Увп)$

Для анализа распределения доходов торгового предприятия строится аналитическая таблица с указанием направлений распределения доходов, их изменения за изучаемый период.

После осуществления основного этапа анализа доходов предприятия торговли: определяют основные тенденции развития различных видов доходов; причины изменений доходов в динамике; на данной основе выявляют резервы роста доходов и разрабатывают мероприятия по повышению доходности предприятия.

Являясь производной издержек, доходность во многом предопределяется структурой и динамикой затрат. С другой стороны, находясь в прямой зависимости от

товарооборота, она предопределяется этим фактором. Доходность деятельности предприятий как критерий успеха этой деятельности имеет фундаментальное значение при обосновании: целесообразности организации замысленной деятельности; финансовых возможностях развития фирмы; стоимости акций (для акционерных обществ); возможностей реализации программ развития персонала и т.д.

На заключительном этапе выявление резервов роста различных видов доходов предполагает выявление тех показателей, которые оказали на изменение доходов наибольшее влияние, так как за счет их повышения можно увеличить и все виды доходов.

Таблица 3 – Показатели эффективности использования доходов торгового предприятия

Название показателя	Характеристика	Методика расчета
Доходность в целом по предприятию	Показывает размер совокупного валового дохода предприятия, приходящийся на 1 руб. оборота розничной торговли	$D_{пр}^{общ} = \frac{СВД}{ОРТ} \times 100$
Доходность предприятия	Характеризует размер валовой прибыли, приходящийся на 1 руб. оборота розничной торговли (рост показателя будет оцениваться положительно, когда в динамике будет прослеживаться рост валовой прибыли и оборота розничной торговли)	$D_{пр} = \frac{ВП}{ОРТ} \times 100$
Доходность текущих затрат	Показывает, сколько копеек валовой прибыли приходится на 1 руб. издержек обращения	$D_{тек.з.} = \frac{ВП}{ИО} \times 100$
Доходность на 1 руб. фонда заработной платы	Характеризует величину совокупного валового дохода предприятия, приходящуюся на 1 руб. фонда заработной платы	$D_{фзп} = \frac{СВД}{ФЗП}$
Доходность на одного работника предприятия	Показывает, какой размер валовой прибыли приходится на одного работника торгового предприятия	$D_{раб} = \frac{ВП}{\bar{Ч}}$
Доходность на одного работника ТОПа	Характеризует величину валовой прибыли в суммарном выражении, приходящуюся на одного работника торгово-оперативного персонала	$D_{раб.мон} = \frac{ВП}{\bar{Ч}_{мон}}$

При разработке мероприятий по повышению доходности торгового предприятия. оцениваются показатели доходности и предлагаются такие мероприятия, которые помогут предприятию избавиться или смягчить влияние негативных факторов.

На этапе оформления и предоставления отчёта по проведённым исследованиям даются общие результаты, делается вывод о состоянии предприятия в целом и размерах доходов.