

С. Л. Зверович, Л. И. Кравченко

МЕТОДИКА ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В ТОРГОВЛЕ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Одним из основных требований функционирования предприятий и их ассоциаций в условиях рыночной экономики является безубыточность хозяйственной и другой деятельности и обеспечение в определенных размерах прибыли, рентабельности. Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных показателей и рычагов управления экономикой. Она является мерилем оценки деятельности предприятия, источником его развития, самофинансирования, материального поощрения работников, выступает источником вознаграждения владельцам акций, паев в уставном капитале предприятия, пополнения государственного и местных бюджетов. Прибыль является основным показателем оценки предпринимательской деятельности, так как в ней аккумулируются все доходы, расходы, потери и убытки, обобщаются результаты хозяйствования. По прибыли можно определить рентабельность, изучить эффективность функционирования субъектов хозяйствования.

Анализ прибыли проводят в целом по торговому предприятию, его хозяйственным подразделениям, видам (отраслям) деятельности: торговле, общественному питанию, заготовкам и т.п. В процессе анализа изучают выполнение плана и динамику прибыли, измеряют влияние внутренних и внешних факторов на ее размер, а главное выявляют, изучают и мобилизуют резервы роста чистого дохода. Факторный анализ прибыли ведется с учетом ее формирования. Прибыль от реализации товаров определяется вычитанием из валового дохода налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок и издержек обращения. Балансовую прибыль рассчитывают следующим образом: к прибыли от реализации товаров добавляют прибыль от реализации основных средств и прочих активов, а также внереализационные доходы и из полученного итога вычитают внереализационные расходы, потери и убытки. Если торговое предприятие получило убыток от реализации товаров или продажи основных средств и прочих активов, то он вычитается из балансовой прибыли.

Прибыль от реализации товаров зависит от изменения объема розничного товарооборота, среднего уровня валового дохода, уровня налогов, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок, и среднего уровня издержек обращения. Их влияние на прибыль определяют при-

мом абсолютных разниц. Для измерения влияния изменения товарооборота необходимо отклонение его объема от плана или в динамике умножить на базисный уровень прибыли от реализации товаров в процентах к обороту (по плану или фактически за прошлый год) и разделить на 100. Влияние изменения уровня валового дохода и уровня издержек обращения определяют умножением фактического розничного товарооборота на отклонение от плана или в динамике по ним и делением на 100. Аналогично рассчитывают влияние на прибыль от реализации товаров изменения уровня налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода.

Большое влияние на сумму прибыли от реализации товаров оказывает изменение розничных цен. При повышении розничных цен на товары увеличивается товарооборот, а следовательно, и растет прибыль. И наоборот, снижение розничных цен уменьшает сумму прибыли. Влияние ценового фактора на прибыль от реализации товаров измеряют приемом абсолютных разниц, т.е. увеличение или уменьшение объема товарооборота за счет изменения розничных цен умножают на базисный уровень прибыли от реализации товаров (по плану или фактически за прошлый период) и делят на 100. На балансовую прибыль кроме того влияют изменения сумм прибыли (или убытков) от реализации основных средств и прочих активов, а также внереализационные доходы, расходы, потери и убытки. Их влияние на прибыль определяют прямым счетом.

Проведем анализ прибыли розничного торгового предприятия, составив таблицу 1.

План по балансовой прибыли перевыполнен на 982 млн. р., или на 5,7%. По сравнению с прошлым годом она возросла на 4148 млн. р. (на 29,6%). Сверх плана получено прибыли от реализации товаров 401 млн. р., прибыли от продажи и выбытия основных средств - 109 млн. р. и прибыли от реализации прочих активов - 89 млн. р. Рост по сравнению с планом внереализационных доходов превысил увеличение внереализационных расходов на 383 млн. р. (1105-722). В динамике на балансовую прибыль повлиял положительно рост прибыли от реализации товаров и прибыли от продажи прочих активов (соответственно на 4328 млн. р. и на 88 млн. р.). Прибыль от реализации основных средств по сравнению с прошлым годом уменьшилась на 52 млн. р. Внереализационные расходы в динамике

превысили внереализационные доходы на 216 млн. р. (441-225).

Таблица 1

ИНФОРМАЦИЯ О ВЫПОЛНЕНИИ ПЛАНА ПРИБЫЛИ ТОРГОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Показатели	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
Розничный товарооборот, млрд. р.:							
в действующих ценах	337,3	425,0	428,4	100,8	+3,4	+91,1	127,0
в сопоставимых ценах	337,3	x	340,0	-	-	+2,7	100,8
Валовой доход от реализации товаров:							
сумма, млн. р.	79198	97954	99886	102,0	+1932	+20688	126,1
уровень в % к обороту	23,480	23,048	23,316	101,2	+0,268	-0,164	99,3
Налоги и другие обязательные платежи, взимаемые за счет валового дохода:							
сумма, млн. р.	10716	13243	13460	101,6	+217	+2744	125,6
уровень в % обороту	3,177	3,116	3,142	100,8	+0,026	-0,035	98,9
Изддержки обращения:							
сумма, млн. р.	55800	68102	69416	101,9	+1314	+13616	124,4
уровень в % к обороту	16,543	16,024	16,204	101,1	+0,180	-0,339	98,0
Прибыль от реализации товаров:							
сумма, млн. р.	12682	16609	17010	102,4	+401	+4328	134,1
уровень в % к обороту	3,760	3,908	3,970	101,6	+0,062	+0,210	105,6
Прибыль от реализации основных средств, млн.р.	161	-	109	-	+109	-52	67,7
Прибыль от реализации прочих активов, млн. р.	96	95	184	193,7	+89	+88	191,7
Внереализационные доходы, млн. р.	2146	1266	2317	187,3	+1105	+225	110,5
Внереализационные расходы, млн. р.	1049	768	1490	194,0	+722	+441	142,0
Балансовая прибыль (убыток,-), млн. р.	14036	17202	18184	105,7	+982	+4148	129,6

Для изучения влияния факторов на балансовую прибыль составляют следующие расчеты (таблица 2).

Большинство факторов положительно повлияли на выполнение плана и динамику прибыли магазина. Если бы не было отрицательного влияния отдельных факторов, то балансовая прибыль возросла бы по сравнению с планом на

1604 млн. р. (III + 771 + 722) и в динамике - на 1196 млн. р. (703 + 52 + 441). В связи с повышением розничных цен товарооборот торгового предприятия возрос на 88,4 млрд. р. (428,4 - 340,0); за счет этого прибыль от реализации товаров увеличилась в динамике на 3324 млн. р. (88,4 x 3,760 : 100 x 1000).

Таблица 2

АЛГОРИТМ РАСЧЕТА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА И ДИНАМИКУ ПРИБЫЛИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Факторы	Влияние на выполнение плана прибыли		Влияние на динамику прибыли	
	расчет	сумма, млн. р.	расчет	сумма млн.р.
Изменение объема розничного товарооборота в действующих ценах	+3,4x3,908:100x1000	+35	+91,1x3,760:100x1000	+3429
В том числе за счет повышения розничных цен на товары	-	-	(428,4-340,0)x3,760: :100x1000	+3324

Изменение уровня валового дохода в % к обороту	428,4x(+0,268): :100x1000	+1148	428,4x(-0,164): :100x1000	-703
Изменение уровня налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода, в % к обороту	428,4x(-0,026): :100x1000	-111	428,4x(+0,035): :100x1000	+150
Изменение уровня издержек обращения в % к обороту	428,4x(-0,180): :100x1000	-771	428,4x(+0,339): :100x1000	+1452
Изменение финансовых результатов (прибыли) от реализации основных средств	-	+109	-	-52
Изменение финансовых результатов (прибыли) от реализации прочих активов	-	+89	-	+88
Изменение суммы внереализационных доходов	-	+1105	-	+225
Изменение суммы внереализационных расходов, потерь и убытков	-	-722	-	-441
ВСЕГО	-	+982	-	+4148

Значительное влияние на прибыль оказывает повышение производительности труда работников, обеспечивающее рост розничного товарооборота, а отсюда и прибыли от реализации товаров. Для определения влияния указанного фактора на прибыль необходимо прирост товарооборота за счет повышения производительности труда умножить на базисный уровень прибыли от реализации товаров (по плану или фактически за прошлый год) и разделить на 100. Благодаря повышению производительности труда объем товарооборота магазина возрос по сравнению с планом на 2,0 млрд. р. и с прошлым годом - на 2,4 млрд. р. За счет указанного фактора прибыль от реализации товаров возросла по сравнению с планом на 78 млн. р. (+2,0 x 3,908 : 100 x 1000) и в динамике - на 90 млн. р. (+2,4 x 3,760 : 100 x 1000). Аналогичным приемом можно измерить влияние на прибыль изменения фондоотдачи.

Для изучения динамики прибыли магазина за последние три года составляют таблицу 3.

Розничное торговое предприятие обеспечило высокие темпы роста прибыли от реализации товаров, а также балансовой прибыли. Значительно уменьшилась прибыль от продажи основных средств (по сравнению с предыдущим и прошлыми годами соответственно на 34 млн. р. и на 52 млн. р.). Как недостаток, следует также отметить превышение по сравнению с прошлым годом темпов роста внереализационных расходов над темпами увеличения внереализационных доходов.

Анализ внереализационных доходов и расходов проводят по отдельным их суммам, видам и в целом по предприятию. Многие из них (в том

числе внереализационные доходы) являются результатом определенных недостатков в работе, что следует учитывать при анализе. Поступившие от поставщиков, покупателей, других юридических и физических лиц штрафы свидетельствуют о нарушениях ими договорной дисциплины. Следовательно, они не должны оцениваться положительно. Проводя анализ, необходимо не только изучить полноту применения штрафных санкций к нарушителям договоров, но и разработать меры по полному и качественному выполнению договорных обязательств. По каждой сумме уплаченных штрафов выясняют полноту взыскания, их причины, виновников, изучают, практикуется ли взыскание штрафов с виновных в возмещение причиненного ущерба. Рост дивидендов по акциям, доходов по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим торговому предприятию, доходов от сдачи имущества в аренду и по операциям с иностранной валютой является положительным моментом в его работе. Наличие прибылей и убытков прошлых лет, выявленных в отчетном году, показывает имеющиеся недостатки в учете и другой менеджментской работе. Списание на уменьшение доходов (прибыли) дебиторской задолженности в связи с истечением сроков исковой давности и по другим причинам является результатом недостатков в претензионной работе, расчетно-платежной дисциплине и в учете расчетов с дебиторами и кредиторами. При наличии таких списаний изучают порядок оформления, предъявления и учета претензий, организацию расчетов с поставщиками, покупателями, другими юридическими и физическими лицами.

Таблица 3

ИНФОРМАЦИЯ О ДИНАМИКЕ ПРИБЫЛИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Показатели	Фактически за			Отклонение от отчетного года от		Отчетный год в % к		Прошлый год в % к предыдущему
	предыдущий год	прошлый год	отчетный год	предыдущего года	прошлого года	предыдущему году	прошлом году	
Розничный товарооборот, млн. р.								
в действующих ценах	250,4	337,3	428,4	+178,0	+91,1	171,0	127,0	134,7
в сопоставимых ценах	250,4	249,9	251,9	+1,5	+2,0	100,6	100,8	99,8
Валовой доход от реализации товаров:								
сумма, млн. р.	59576	79198	99886	+40310	+20688	167,7	126,1	132,9
уровень в % к обороту	23,792	23,480	23,316	-0,476	-0,164	98,0	99,3	98,7
Налоги и другие обязательные платежи, взимаемые за счет валового дохода:								
сумма, млн. р.	7968	10716	13460	+5492	+2744	168,9	125,6	134,5
уровень в % к обороту	3,182	3,177	3,142	-0,040	-0,035	98,7	98,9	99,8
Издержки обращения:								
сумма, млн. р.	42401	55800	69416	+27015	+13616	163,7	124,4	131,6
уровень в % к обороту	16,933	16,543	16,204	-0,729	-0,339	95,7	98,0	97,7
Прибыль от реализации товаров:								
сумма, млн. р.	9207	12682	17010	+7803	+4328	184,8	134,1	137,7
уровень в % к обороту	3,677	3,760	3,970	+0,293	+0,210	108,0	105,6	102,3
Прибыль (убыток,-) от реализации основных средств, млн. р.	143	161	109	-34	-52	76,2	67,7	112,6
Прибыль (убыток,-) от реализации прочих активов, млн. р.	88	96	184	+96	+88	209,1	191,7	109,1
Внереализационные доходы, млн. р.	1820	2146	2371	+551	+225	130,3	110,5	117,9
Внереализационные расходы, потери и убытки, млн. р.	1207	1049	1490	+283	+441	123,4	142,0	86,9
Балансовая прибыль (убыток,-), млн. р.	10051	14036	18184	+8133	+4148	180,9	129,6	139,6

Анализ прибыли за год дополняется ее изучением по месяцам, кварталам, полугодиям. Составляются специальные аналитические таблицы, по данным которых изучается степень выполнения плана и динамика прибыли, определяется влияние факторов на ее размер.

Анализ выполнения плана и динамики прибыли по отдельным хозрасчетным подразделениям позволяет дать более глубокую оценку конечным финансовым результатам торгового предприятия. Особое внимание уделяют изучению работы хозрасчетных подразделений достигших высоких результатов по чистому доходу, а также убыточных и не выполнивших план прибыли. Факторный анализ результатов работы первой их группы позволяет выявить, изучить и обобщить опыт лучших торговых подразделений по финансово-хозяйственной деятельности. Изучение результатов хозяйствования второй группы подразделений содействует предупреждению убыточности и более полному использованию резервов роста доходов и прибыли по каждому субъекту хозяйствования.

На практике уровень рентабельности хозяйственной деятельности торговых предприятий обычно определяют отношением прибыли к розничному товарообороту. Он показывает, сколько процентов составляет прибыль в товарообороте и его называют уровнем рентабельности продаж. Уровень рентабельности продаж следует рассчитывать не по всей (балансовой) прибыли, а только по прибыли от реализации товаров, так как финансовые результаты от продажи основных средств, а также внереализационные доходы, расходы и потери не находятся в прямой зависимости от изменения объема товарооборота. Его считают одним из основных показателей оценки функционирования торговых предприятий. Уровень рентабельности продаж находится в прямой зависимости от изменения уровня валового дохода и в обратной - от роста или снижения уровней издержек обращения и налогов, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок. По розничному торговому предприятию уровень рентабельности продаж в отчетном году составил 3,970% к обороту и возрос по сравнению с планом на 0,062% к обороту и с прошлым

годом - на 0,210% к обороту (см. таблицу 1). На изменение уровня рентабельности продаж по сравнению с планом положительно повлияло повышение уровня валового дохода (на 0,268% к обороту) и отрицательно - относительный рост налогов, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок (на 0,026% к обороту), и увеличение уровня издержек обращения (на 0,180% к обороту). На рост уровня рентабельности продаж в динамике положительно повлияли снижение уровня налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода (на 0,035% к обороту), и относительное сокращение торговых расходов (на 0,339% к обороту) и отрицательно - уменьшение уровня реализованных торговых надбавок (на 0,154% к обороту).

Экономисты стран СНГ считают, что минимальный уровень рентабельности продаж в розничной торговле в условиях формирования и развития рыночного механизма хозяйствования должен составлять не менее 4-6% к обороту. В анализируемом торговом предприятии он ниже минимального размера.

Уровень рентабельности, исчисленный отношением прибыли к товарообороту, имеет существенный недостаток: он не учитывает, при каких хозяйственных ресурсах (активах), собственном или заемном капитале достигнут конечный финансовый результат и как эффективно они используются. В связи с этим экономисты предлагают определять рентабельность хозяйственных ресурсов как отношение годовой суммы прибыли к среднегодовой стоимости долгосрочных, нематериальных и текущих (оборотных) активов. Он показывает, сколько процентов составляет прибыль в активах предприятия или сколько копеек прибыли получено с каждого рубля совокупного (общего) капитала. В зарубежной менеджментской практике его называют уровнем рентабельности совокупного капитала. При исчислении

рентабельности совокупного капитала в расчет следует включать все производственные основные средства (собственные, арендованные и безвозмездно предоставленные), другие долгосрочные и нематериальные активы и все оборотные средства. Фактическую среднегодовую стоимость долгосрочных нематериальных и оборотных активов обычно рассчитывают по данным бухгалтерского баланса. Рентабельность совокупного капитала (всех активов) по анализируемому магазину характеризуется следующими данными (таблица 4).

Розничное торговое предприятие с каждого рубля совокупного капитала (активов) получило 20,845 к. прибыли при плане - 20,021 к. Уровень рентабельности совокупного капитала находится в прямой пропорциональной зависимости от изменения суммы прибыли и в обратной - от изменения остатков долгосрочных, нематериальных и оборотных активов. Влияние этих факторов на рентабельность совокупного капитала можно измерить приемом цепных подстановок. Для этого предварительно определяют условный уровень рентабельности совокупного капитала при плановой сумме прибыли и фактических среднегодовых остатках активов: $17202 : 87236 \times 100 = 19,719\%$. Затем из условного уровня рентабельности совокупного капитала вычитают плановый и в результате определяют влияние на его размер изменения остатков хозяйственных ресурсов (активов). Если из фактического уровня рентабельности совокупного капитала вычесть условный, исчислим влияние на его размер изменения суммы прибыли. Рост среднегодовых остатков активов на 1316 млн. р. снизил уровень рентабельности совокупного капитала на 0,302% ($19,719 - 20,021$), а увеличение суммы прибыли на 982 млн. р. повысило уровень рентабельности на 1,126% ($20,845 - 19,719$).

Таблица 4

ИНФОРМАЦИЯ ОБ УРОВНЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОВОКУПНОГО КАПИТАЛА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Показатели	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
1. Балансовая прибыль, млн. р.	14036	17202	18184	105,7	+982	+4148	129,6
2. Среднегодовая стоимость совокупного капитала, всего, млн. р.	70908	85920	87236	101,5	+1316	+16328	123,0
3. В том числе:							
а) долгосрочные активы	28733	35988	36204	100,6	+216	17471	126,0
б) нематериальные активы	22	25	27	108,0	+2	+5	122,7
в) текущие (оборотные) активы	42153	49907	51005	102,2	+1098	+8852	121,0
4. Уровень рентабельности совокупного капитала (строка 1 : строку 2 x 100), %	19,795	20,021	20,845	104,1	+0,824	+1,050	105,3

Аналогичным приемом изучают влияние указанных выше факторов на динамику уровня рентабельности совокупного капитала. Пересчитанный уровень рентабельности при фактической сумме прибыли прошлого года и фактических среднегодовых остатках активов отчетного года составил 16,090% ($14036 : 87236 \times 100$). Таким образом, рост активов предприятия на 16328 млн. р. снизил уровень рентабельности на 3,705% ($16,090 - 19,795$); увеличение суммы прибыли на 4148 млн. р. способствовало повышению уровня рентабельности совокупного капитала на 4,755% ($20,845 - 16,090$).

Сумма прибыли в свою очередь зависит от ряда факторов (изменения объема розничного товарооборота, уровней валового дохода, издержек обращения и налогов, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок, сумм прибыли или убытков от реализации основных средств и прочих активов, внереализационных доходов,

расходов и потерь), влияние которых на уровень рентабельности совокупного капитала можно измерить при помощи способа долевого участия. Для этого необходимо определить долю влияния каждого фактора в сумме отклонения от плана или в динамике по балансовой прибыли и полученные результаты последовательно умножить на размер влияния прибыли на уровень рентабельности совокупного капитала. Перевыполнение плана товарооборота привело к росту прибыли на 135 млн. р. при общем увеличении по сравнению с планом балансовой прибыли на 982 млн. р. Следовательно, перевыполнение плана товарооборота привело к повышению уровня рентабельности совокупного капитала на 0,155% [$135 : 982 \times (+1,126)$]. Аналогично определяют влияние других факторов, связанных с изменением суммы прибыли, на уровень рентабельности совокупного капитала, составив таблицу 5.

Таблица 5
АЛГОРИТМ РАСЧЕТА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ (В ЧАСТИ ИЗМЕНЕНИЯ СУММЫ ПРИБЫЛИ) НА УРОВЕНЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОВОКУПНОГО КАПИТАЛА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Факторы	По сравнению с планом		По сравнению с прошлым годом	
	влияние на сумму прибыли, млн. р.	влияние на уровень рентабельности, %	влияние на сумму прибыли, млн. р.	влияние на уровень рентабельности, %
Изменение объема розничного товарооборота	+135	+0,155	+3429	+3,931
В том числе за счет повышения розничных цен на товары	-	-	+3324	+3,810
Изменение уровня валового дохода	+1148	+1,316	-703	-0,806
Изменение уровня налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода	-111	-0,127	+150	+0,172
Изменение уровня издержек обращения	-771	-0,884	+1452	+1,665
Изменение суммы прибыли от реализации основных средств	+109	+0,125	-52	-0,060
Изменение суммы прибыли от продажи прочих активов	+89	+0,102	+88	+0,101
Изменение суммы внереализационных доходов	+1105	+1,267	+225	+0,257
Изменение суммы внереализационных расходов, потерь и убытков	-722	-0,828	-441	-0,505
Итого	+982	+1,126	+4148	+4,755

Если бы не было отрицательного влияния ряда факторов, то уровень рентабельности совокупного капитала по сравнению с планом увеличился бы на 1,839% ($0,127 + 0,884 + 0,828$). За счет предупреждения влияния отрицательных факторов уровень рентабельности мог возрасти в динамике на 1,371% ($0,806 + 0,060 + 0,505$).

Способом долевого участия можно также измерить влияние изменения средних остатков отдельных видов активов торгового предприятия на рентабельность совокупного капитала (таблица 6).

Таблица 6

**АЛГОРИТМ РАСЧЕТА ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ ОСТАТКОВ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ АКТИВОВ
НА УРОВЕНЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОВОКУПНОГО КАПИТАЛА
ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Факторы	По сравнению с планом		По сравнению с прошлым годом	
	изменение остатков отдельных видов активов предприятия, млн.р	влияние на уровень рентабельности, %	изменение остатков отдельных видов активов предприятия, млн.р	влияние на уровень рентабельности, %
Изменение среднегодовых остатков долгосрочных активов	+216	-0,050	+7471	-1,695
Изменение среднегодовых остатков нематериальных активов	+2	-0,001	+5	-0,001
Изменение среднегодовых остатков текущих (оборотных) активов	+1098	-0,251	+8852	-2,009
Итого	+1316	-0,302	+16328	-3,705

Далее необходимо изучить причины и факторы, повлиявшие на изменение средних остатков долгосрочных, нематериальных и текущих активов, выявить резервы повышения эффективности их использования.

Мировая практика стандартной оценки хозяйственной (основной), финансовой и другой деятельности предприятий предлагает использовать систему взаимосвязанных показателей рентабельности, каждый из которых несет определенную нагрузку для пользователей информации. С этой целью разработана научно обоснованная система показателей рентабельности. Наряду с рассмотренными показателями рентабельности продаж и рентабельности совокупного капитала предлагается отдельно изучать рентабельность долгосрочных активов, рентабельность оборотных средств, рентабельность производственных фондов, рентабельность всех затрат живого и овеществленного труда (издержек обращения), рентабельность использованных средств на оплату труда, рентабельность собственного капитала, рентабельность перманентного капитала (отношение прибыли к собственному капиталу плюс долгосрочные обязательства), рентабельность заемного капитала, рентабельность экономического потенциала (прибыль к среднегодовым остаткам активов и расходам на оплату труда) и др. Также определяют прибыль в расчете на одного работника, на один кв.м. торговой или всей площади магазина. Показатели рентабель-

ности следует рассчитывать и оценивать по прибыли от реализации товаров, балансовой и чистой прибыли, что позволит проанализировать влияние составных частей прибыли, ее распределения и использования на общую рентабельность деятельности предприятия. В зарубежной менеджментской практике предпочтение отдают показателю рентабельности, исчисленному по чистой прибыли.

Анализ рентабельности продаж должен также проводиться по отдельным товарам и товарным группам с использованием данных потоварного учета валового дохода, издержек обращения и прибыли. Это позволяет определить высоко-, низкорентабельные и убыточные товары, принять меры к расширению закупки и реализации товаров с высокой рентабельностью. В условиях рыночной экономики рекомендуют определять и изучать прибыль и рентабельность по каждой партии закупаемых товаров. При изучении целесообразности и эффективности закупки и реализации отдельных партий товаров необходимо учитывать их оборачиваемость.

Заканчивается анализ обобщением выявленных неиспользованных возможностей роста доходов, прибыли, повышения рентабельности, разработкой мер по мобилизации имеющихся резервов (особенно прогнозных) увеличения прибыли, повышения эффективности использования экономического потенциала.